

Empleo, desempleo & políticas de empleo

Contribuciones al estudio del
trabajo y el empleo
desde la teoría de la regulación:
un marco teórico
para estudiar los modos
de desarrollo y su impacto
sobre el empleo

JULIO CÉSAR NEFFA,
DEMIAN PANIGO
EMILIANO LÓPEZ

C E I L
P I E T T E



CONICET

ISSN 1853-0257

Nº1/PRIMER TRIMESTRE 2010

Empleo, desempleo & políticas de empleo

**Contribuciones al estudio del
trabajo y el empleo desde
la teoría de la regulación:
un marco teórico para estudiar
los modos de desarrollo y
su impacto sobre el empleo**

PICT 2383/06 MODOS DE DESARROLLO Y
POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO EN ARGENTINA (2002-2007)

JULIO CÉSAR NEFFA,
DEMIAN T. PANIGO
EMILIANO LÓPEZ



4

Nº4/CUARTO TRIMESTRE 2010

Empleo, desempleo & políticas de empleo

Publicación trimestral del CEIL-PIETTE CONICET

En esta serie de documentos, cuya salida se prevee con una frecuencia trimestral, se van a publicar los resultados de proyectos de estudios e investigaciones realizadas por investigadores y becarios del área "Empleo, Desempleo y Políticas de Empleo" del CEIL PIETTE del CONICET, que han sido sometidos a un sistema de referato interno, así como presentaciones de ponencias y conferencias presentadas en eventos académicos organizados por el Area y traducciones de especialistas extranjeros.

© CEIL-PIETTE, 2010
Saavedra 15 PB C1083ACA Buenos Aires
tel. 4953 9853/4952 7440
e-mail: publicaciones@ceil-piette.gov.ar
<http://www.ceil-piette.gov.ar>

Director: Julio César Neffa
Equipo editorial: Héctor Cordone, Graciela Torrecillas, Irene Brousse

Contribuciones al estudio del trabajo y el empleo desde la teoría de la regulación: un marco teórico para estudiar los modos de desarrollo y su impacto sobre el empleo

TABLA DE CONTENIDOS

Introducción, 5

1. La teoría de la regulación frente a las grandes escuelas de pensamiento económico: acuerdos y desacuerdos, 6
 - 1.1. Las principales escuelas de pensamiento económico, 6
 - 1.1.1. Los “clásicos”, 6
 - 1.1.2. Los “neoclásicos”, 9
 - 1.1.3. El marxismo, 11
 - 1.1.4. Keynes, 15
 - 1.2. El surgimiento de la teoría de la regulación y sus influencias conceptuales, 18
2. ¿Cuál es la arquitectura conceptual de la teoría de la regulación?, 25
 - 2.1. El concepto de modo de producción, 25
 - 2.2. Las formas institucionales y el modo de regulación, 27
 - 2.2.1. La relación salarial y sus configuraciones histórico-concretas, 39
 - 2.2.2. Crisis de la relación salarial “fordista” y emergencia de nuevas formas de organización del trabajo, 46
 - 2.3. El modo de regulación, 49
 - 2.4. De los esquemas de reproducción a los regímenes de acumulación, 53
 - 2.5. Los regímenes de acumulación, 55

3. Cambios de modos de regulación y regímenes de acumulación: nuevos modos de desarrollo, 59
 4. La especificidad de la metodología de la TR, 65
 5. El enfoque del empleo y el desempleo desde la teoría de la regulación, 68
 6. Régimen de productividad y régimen de demanda, 73
 - 6.1. El régimen de productividad, 74
 - 6.2. El régimen de demanda, 76
 7. Modelos macroeconómicos regulacionistas: la formalización de los regímenes de crecimiento y su relación con el empleo, 76
 - 7.1. El modelo regulacionista estándar y los determinantes macro del empleo, 78
 - 7.2. ¿Cuáles son las principales hipótesis regulacionistas acerca de las relaciones entre variables para estudiar el empleo?, 84
 8. Reflexiones y perspectivas, 88
- Bibliografía, 92

“De hecho, las ideas económicas siempre son producto de su época y lugar; no se las puede ver al margen del mundo que interpretan.”

J.K. Galbraith, (1987)

“La historia de las ideas implica el análisis de una noción desde su nacimiento, a través de su desarrollo y en el conjunto de otras ideas que constituyen su contexto.

La historia del pensamiento es el análisis del modo en que una problemática de experiencia, o un conjunto de prácticas que eran aceptadas sin cuestionarlas, que eran familiares y sin discusión, se convierte en un problema, genera discusión y debate, incita nuevas reacciones, y produce una crisis en el comportamiento, los hábitos, las prácticas y las instituciones previamente silenciosos.”

M. Foucault, (2004)

Introducción

La corriente actualmente dominante de la teoría económica ha despreciado frecuentemente los enfoques teóricos contestatarios o divergentes considerándolos, por lo general, externos al campo de estudio de la economía. Basándose en una lógica acumulativa en lo que respecta a la ciencia (fuertemente influida por el positivismo lógico) varios de estos se han desprestigiado o bien los enfoques críticos que históricamente surgieron para dar respuesta a los problemas económicos y sociales que el modo de producción capitalista ocasiona en cada momento concreto, han terminado por ser subsumidos en el interior de la corriente principal. El comportamiento de muchos enfoques críticos que valorizan la metodología del *mainstream*, terminan por beneficiarse con dicha subsunción de la crítica dentro del corpus teórico estándar y, a su vez, dan mayor lugar al descrédito aquellos enfoques que parten de propuestas metodológicas alternativas (Aglietta, 1976).

Sin duda, una de las temáticas de investigación de mayor importancia para los enfoques que no se inscriben en la corriente dominante, es la relación existente entre el proceso de acumulación de capital y la dinámica del mercado de fuerza de trabajo. En particular, la manera en la cual las instituciones sociales y los procesos de acumulación se articulan para generar mayores/menores niveles de empleo, forma parte integral del estudio de diversos autores que no adhieren a la corriente dominante en la teoría económica¹.

¹ Véase (Marx, 2005 [1867]; Kalecki, 1971; Keynes, 2001 [1936]; Robinson, 1976).

A partir de esta lectura, se intenta aquí presentar brevemente, la capacidad explicativa de la teoría de la regulación (en adelante TR) para dar cuenta de aquella relación entre acumulación de capital y dinámica del mercado laboral. Para ello se cree necesario describir la genealogía, la estructura conceptual de la teoría de la regulación, como también sus influencias teóricas y las diferencias y similitudes que posee con otras escuelas de pensamiento económico. Así, este trabajo se propone brindar elementos para interpretar teóricamente de qué manera interactúan el modo de desarrollo (entendido como la articulación entre la dinámica del régimen acumulación de capital y las formas institucionales que constituyen el modo de regulación) y los niveles de empleo de la economía, desde la perspectiva aquí adoptada. Una vez desarrollado este marco conceptual, estarán dadas las condiciones para estudiar, en otro documento, dicha relación en la economía argentina reciente.

1. La teoría de la regulación frente a las grandes escuelas de pensamiento económico: acuerdos y desacuerdos

Reconociendo la existencia de una multiplicidad de enfoques desarrollados en la ciencia económica para comprender las relaciones entre modo de desarrollo y mercado de trabajo, en este apartado se hará referencia de manera sintética a las principales escuelas de pensamiento económico con las cuales se confronta la TR. En cada caso, se pretende dar cuenta de los puntos de acuerdo y desacuerdo que la teoría de la TR establece con el enfoque clásico (principalmente Smith y Ricardo), el neoclásico, el marxismo tradicional y los trabajos de Keynes² (Boyer, 2007 y Neffa y otros, 2006, 2007 y 2008).

1.1. Las principales escuelas de pensamiento económico

1.1.1. Los “clásicos”

El nacimiento de la economía política como ciencia, sistemáticamente estudiada, puede ubicarse a partir de la publicación de la *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* en 1776. En este célebre libro, Adam Smith plantea ciertos pilares sobre los cuales se construye la

² Por razones expositivas se presentan simplificadas de esta manera las principales escuelas de pensamiento económico. Sin embargo, por ello no deja de reconocerse la parcialidad de esta clasificación. Para un estudio detallado de los principales enfoques de la ciencia económica véase Roncaglia (2006). Por su parte, para una historia del pensamiento económico que contemple las diferentes perspectivas por fuera de la corriente principal puede consultarse el trabajo de Guerrero (2008).

corriente clásica de la economía política³. Entre las más importantes proposiciones del considerado “padre de la economía política”, se encuentran: la conveniencia de la división del trabajo relacionada con una interpretación dinámica de las causas de la creación/acumulación de la riqueza; la justificación del Estado como un actor cuyo rol central es limitado y se circunscribe a la esfera de la “seguridad jurídica”; el rol preponderante de las decisiones individuales como impulsoras del bienestar social; la elaboración de una teoría del valor, la distribución y los precios; entre otras (Roncaglia, 2006).

La división del trabajo es para Smith el principal determinante de la prosperidad económica, puesto que permite incrementar la fuerza productiva del trabajo. El límite a una creciente división del trabajo y, por tanto a un crecimiento *ad-infinitum* de la riqueza social, está dado por la “extensión del mercado”. De esta manera, todas aquellas políticas públicas u otros obstáculos que impidan el desarrollo del mercado (visto como la institución básica organizadora de la sociedad) contrarían el desarrollo material de la sociedad misma. En palabras del propio Smith: “*Todo lo que obstaculiza el comercio obstaculiza la división del trabajo y, por lo tanto, el aumento de la riqueza de las naciones*” (Smith, 1776). Así, se presenta en la *Riqueza de las Naciones* una teoría sobre la evolución dinámica de la sociedad capitalista industrial.

Más allá de que el principal interés del estudio de Smith fueron las causas de la generación de la riqueza, sus desarrollos, aunque inconclusos y contradictorios, en materia de precios y distribución ocupan un lugar no menor entre sus inquietudes. Dado que una descripción detallada de la teoría del valor y la distribución de la *Riqueza de las Naciones* no se encuentra entre los objetivos del presente trabajo, bastará con afirmar con Dobb (1975) que Smith sentó las bases, por un lado, del enfoque del excedente utilizado por Ricardo y Marx posteriormente, como también para la teoría de los precios y la distribución marshalliana⁴.

³ Si bien los mercantilistas desarrollaron algunas ideas importantes para intentar comprender, y a la vez justificar ideológicamente, el capitalismo mercantil, no pueden considerarse como un corpus teórico fuerte y unificado, a la vez que no puede visualizarse en sus escritos, un intento de comprender el funcionamiento de la economía en su conjunto, máxime cuando el proceso de industrialización estaba en sus inicios (Blaug, 1997; Galbraith, 1987). Sin embargo, algunos autores reconocen en teóricos del siglo XVII a los primeros economistas clásicos, utilizando como concepto de clasificación la existencia de una teoría del excedente (Marx, 1975; Asproumouros, 1996).

⁴ Para un análisis exhaustivo de la discusión sobre los determinantes de los precios y la distribución en la *Riqueza de las Naciones* véase O'Donnell (1990), “Adam Smith's theory of value and distribution”.

Varios años después de la publicación de la *Riqueza de las Naciones*, David Ricardo desarrolló su principal aporte a la economía política: *Principios de Economía Política y Tributación* (1817). En ese texto Ricardo propone que la distribución de la riqueza debería ser el principal objeto de estudio de la economía política cuando afirma: “...en distintas formas de sociedad las proporciones del producto total de la tierra que serán imputadas a cada una de las tres clases, bajo los nombres de renta, utilidad y salarios, serán esencialmente diferentes, dependiendo principalmente de la fertilidad real del suelo, de la acumulación de capital y de población, y de la habilidad del ingenio y los instrumentos utilizados en la agricultura. La determinación de las leyes que rigen esta distribución es el principal problema de la Economía Política...” (Ricardo, 1993 [1817], pp. 5).

Ricardo postula firmemente la teoría objetiva del valor, la cual permite que la noción de excedente económico surja casi inmediatamente. Dobb (1975) advierte que la teoría de los beneficios de Ricardo articulada con su teoría de la renta, -la cual estaba regulada por las diferentes calidades de tierras utilizadas-, le permitió llegar a una noción de excedente similar al “*produit net*”⁵ de los fisiócratas. Sin embargo, sus postulados en cuanto a la generación de valor lo llevaba a conclusiones bien diferentes pues para él el incremento de la renta conduciría a reducciones del beneficio. La noción de excedente en la lógica ricardiana está estrechamente ligada a su teoría de los beneficios, vistos como simple residuo luego de haber deducido los pagos a los trabajadores (salarios) y a los terratenientes. Los beneficios y rentas serían entonces el excedente o diferencia residual entre la cantidad total de trabajo (fuente del valor de las mercancías) y la cantidad de trabajo requerida para generar la subsistencia de los trabajadores.

Sintéticamente, Kaldor (1955) plantea los postulados centrales de Ricardo en cuanto a la distribución del producto social, reconociendo dos principios esenciales. Mientras que para explicar los determinantes de la renta, Ricardo utiliza el concepto de marginalidad⁶, para teorizar sobre los determinantes de

⁵ La teoría del *produit net* de la escuela fisiocrática, se basa en que la generación del valor sólo puede obtenerse a partir del trabajo en la producción agrícola. “Si los moralistas y los filósofos no basan sus estudios respecto del orden económico, sobre la agricultura, sus especulaciones serán inútiles e ilusorias. Serán como los doctores que advierten sólo los síntomas e ignoran la enfermedad. Quienes nos describen las conductas de la época sin remontarse a las causas son sólo especuladores y no filósofos” (Quesnay, 1956 [1763]).

⁶ Esto es: cómo la incorporación de nuevas tierras de menor rendimiento durante un período de expansión económica, genera una renta cada vez mayor para el

los beneficios utiliza el concepto de excedente⁷. De esta manera la noción de excedente de Ricardo es retomada y modificada por Marx, en su *Crítica de la Economía Política*, mientras que el concepto de marginalidad será utilizado por la escuela neoclásica, pero ya no para explicar la parte de producto apropiada por la clase terrateniente, sino para explicar las retribuciones a cada uno de lo que ellos llaman “factores productivos”.

Más allá de las diferencias aquí planteadas, los economistas clásicos adherían a los postulados tradicionales del liberalismo económico, exacerbando la posición del individuo como sujeto central de la sociedad y del mercado como “institución” fundamental para lograr el equilibrio, la maximización de los beneficios y el progreso social de los individuos. Además, el estudio de la economía capitalista como un todo, desde una perspectiva dinámica y de largo plazo, -considerando que la sociedad estaba dividida en clases-, son algunos de los puntos que la escuela neoclásica tenía en común con el enfoque clásico, pero que luego fueron abandonados casi por completo. Sin embargo, dos cuestiones claves que conforman el pensamiento de los economistas clásicos fueron retomadas y profundizadas por las diversas vertientes de la escuela neoclásica, a saber: a) los seres humanos naturalmente desean realizar intercambios por medio del mercado, y b) las necesidades que poseen los individuos podrán satisfacerse sólo mediante la producción y el intercambio (Neffa, 1998).

1.1.2. Los “neoclásicos”

Las distintas vertientes de la escuela neoclásica (inglesa, de Lausana y austríaca) desarrollaron su teoría sobre la base de esta naturalización de la relevancia del mercado y la satisfacción de las necesidades individuales por su intermedio⁸. La “revolución marginalista” irrumpe en la historia del pensamiento económico prescindiendo de uno de los postulados centrales de los clásicos (especialmente de Ricardo): la teoría objetiva del valor. En su lugar, los economistas neoclásicos proponen una teoría subjetiva del valor, funda-

propietario de las tierras más fértiles a medida que las mismas escasean. Es decir, la renta aumenta cuando se incorporan tierras marginales por tratarse de un factor fijo de producción.

⁷ En lo que respecta a los salarios, Ricardo adhiere a la posición maltusiana según la cual los salarios se encontrarán dados a nivel de subsistencia en el largo plazo.

⁸ Los trabajos pioneros de la escuela se remiten a *La teoría de la economía política* (Jevons, 1871), *Elementos de economía política pura* (Walras, 1874) y *Principios de economía política* (Menger, 1871).

mentada en el concepto de utilidad marginal (Roncaglia, 2006). Como precursor de la escuela, Jevons (1871) planteaba la utilidad como un concepto que relacionaba objetos con personas. De esta manera, se deja de lado la visión clásica para la cual la economía estudia las relaciones sociales que dan lugar a un proceso dinámico de producción y reproducción del capitalismo, en favor de un presunto funcionamiento ideal de la economía basado en los comportamientos optimizadores de individuos racionales (Aglietta, 1976). La “conveniencia” de vivir en sociedad deriva, entonces, de las ventajas recíprocas que obtienen los individuos en el intercambio. Predominaría una racionalidad de tipo individual: cada individuo busca solamente obtener su propio interés y su comportamiento no es el resultado de instituciones, reglas o de convenciones, sino de un cálculo racional. Cuando esas instituciones existen, serían exógenas, es decir que se han originado fuera del ámbito de la economía y su acción perturba el funcionamiento del mercado.

En términos generales, es económicamente más útil “unirse” a través del intercambio en lugar de permanecer aislado (Neffa, 1998). Por ello, el objeto de estudio de la economía radica en la elección racional que permite utilizar de la mejor manera posible los recursos en un mundo de escasez (necesidades ilimitadas que deben ser satisfechas con recursos escasos). En palabras de Jevons, el problema es que *“dada una determinada población, con diversas necesidades y fuerzas productivas, que posee determinadas tierras y otras fuentes de materias primas: obtener la manera de utilizar su trabajo de modo que maximice la utilidad del producto”* (Jevons, 1871: 254). En definitiva, la lógica individualista (racional) exacerbada es una de las características destacadas del enfoque neoclásico.

Por lo dicho, resulta evidente una segunda característica del enfoque aquí comentado: la historia no sería relevante para interpretar los comportamientos económicos. Como afirma Aglietta (1976) la teoría se vuelve ahistórica porque el objeto de estudio es atemporal: las “decisiones económicas” de los sujetos y la coordinación de estas decisiones, tienen lugar sin contemplar la manera en que las relaciones sociales afectan estos comportamientos. Los fenómenos económicos no serían contingentes en cuanto a la historia y a la geografía en las cuales se sitúan y, en consecuencia, la trayectoria económica de cada país no tendría una verdadera especificidad nacional y a todos se les podrían aplicar las mismas recomendaciones de política para hacer frente a problemas similares. El análisis económico y las políticas económicas propias de un país serían entonces normalmente transferibles y aplicables a todos los países.

Por otra parte, la visión centrada en el individuo da origen a una tercera característica relevante de la escuela neoclásica: la necesidad de agregar los comportamientos individuales para dar cuenta de la economía en su conjunto. El individualismo implica que los seres humanos son esencialmente iguales y tienen los mismos derechos, recursos y deseos. Se supone que las decisiones individuales y descentralizadas se coordinan y agregan mediante el rol clave que juega el mercado (Neffa, 1998). Las motivaciones de los agentes que se logran coordinar y agregar por medio del mercado, no generan conflictos ni condicionamientos en los procesos de producción e intercambio. Así, el funcionamiento del mercado librado a sus propias fuerzas generaría las condiciones para resolverlos y conduce al equilibrio (Walras, 1874). Este enfoque del equilibrio general es la profundización al máximo de la visión acumulativa del pensamiento económico. En palabras de Roncaglia “(p)ara quien comparte tal punto de vista, la historia del pensamiento económico aparece como la senda de desarrollo progresivo y consolidación de esta teoría. En este sentido, incluso al interpretar a los economistas clásicos, el problema económico se identifica con el funcionamiento de ‘la mano invisible del mercado’. Esto último aseguraría no sólo un funcionamiento suficientemente regular de la economía, sino, más que esto, una tendencia hacia un equilibrio con una igualdad perfecta entre la oferta y la demanda de cada mercancía, incluso en presencia de muchas mercancías y muchos agentes económicos” (Roncaglia, 2006: 427).

1.1.3. El marxismo

La obra de Marx es profunda y de una extensión considerable. Su campo de análisis, a diferencia de los clásicos y los neoclásicos, no se circunscribe exclusivamente a la economía política. Por el contrario, abarca el ámbito de la filosofía (*La ideología alemana*, 1845-1846); el análisis histórico concreto (*El dieciocho brumario de Luis Bonaparte*, 1851 y *La lucha de clases en Francia*, 1850); los panfletos políticos, como miembro de la *Liga de los Comunistas* (*El manifiesto del partido comunista*, 1848); la crítica de la economía política clásica (los *Grundrisse*, 1857-1858 y *El capital*, 1867). De toda esta extensa obra, es conveniente, para los objetivos del presente estudio, centrarse sólo en algunos puntos salientes del enfoque de la economía política de Marx.

En primer lugar, Marx intenta desarrollar un enfoque que le permita dar cuenta del “movimiento” o la dinámica de la sociedad capitalista: “*el objetivo último de esta obra es, en definitiva, sacar a la luz la ley económica que rige*

el movimiento de la sociedad moderna” (Marx, 2005: 8). Este interés, que había sido compartido en cierta medida por los economistas clásicos, conduce al autor a realizar un estudio pormenorizado de la reproducción del sistema y de los límites que esta misma reproducción le impone. Es importante destacar, que los límites que el capitalismo impone a su propia reproducción no actúan necesariamente como barreras infranqueables por las cuales el sistema debe reemplazarse por otro de manera automática. Como afirma Lebowitz (2005), desde la óptica de Marx todo límite cuantitativo a la expansión es contrario a la naturaleza misma del capital: “...*el capital por su misma naturaleza tiene un impulso a expandirse que constantemente crece contra las barreras, tanto las externas como las que le son inherentes, y que el capital empuja constantemente más allá de esas barreras, proponiéndose crecer otra vez. Su movimiento es el de Crecimiento-Barrera-Crecimiento*” (Lebowitz, 2005: 48). Esto contrasta de manera directa con las visiones deterministas del pensamiento de Marx, que intentan plantear una visión metahistórica, en la cual el desarrollo de las fuerzas productivas en el capitalismo generaría su “destrucción absoluta” bajo el peso de sus propias contradicciones. En su lugar, la visión de otros autores como Bensaïd (2003) y Cleaver (1985) toman en cuenta que es la dialéctica de la lucha de clases la que puede conducir a la desaparición del capitalismo, por una “ley ineluctable” del desarrollo económico.

Este interés por la reproducción contradictoria del sistema, lleva a Marx a desarrollar el análisis de las relaciones de producción de la sociedad capitalista. Como afirma Lebowitz “*el capitalismo es una economía de mercado, pero sus condiciones históricas no sólo son la existencia de mercancías y dinero, sino también que el trabajador libre esté disponible `en el mercado como vendedor de su fuerza de trabajo` y `deba ofrecer como mercancía su fuerza de trabajo misma, la que sólo existe en la corporeidad viva que le es inherente`” (Lebowitz, 2005: 46). De esta manera, el capitalismo tiene como característica saliente, según Marx, que el obrero aparece como “vendedor” de su fuerza de trabajo y el capitalista como “comprador” de la misma. Para que se presenten estas condiciones es necesario, sin embargo, que se cumplan determinadas premisas, que son resultado de un proceso histórico, a saber: el obrero debe ser libre (es decir no estar “atado” a la tierra como en el feudalismo y tener derecho de propiedad sobre su fuerza de trabajo) y que los medios de producción se separen de los productores directos. Las relaciones sociales de producción constituyen así la estructura básica de la sociedad, en lo que respecta al intercambio y la distribución de las mercancías producidas.*

En este punto, Marx introduce su propia teoría del excedente, contrastándola con las propuestas por los clásicos: existe una relación de explotación, por la cual el capitalista se apropia una parte del valor que el obrero genera, en la forma de ganancias, intereses o rentas (Marx, 1975). La contradicción básica que se presenta en la sociedad capitalista es resultado de los intereses contrapuestos entre las dos clases fundamentales que conforman la sociedad. Mientras que el capital (como clase) intenta extraer la mayor porción posible de plusvalor al trabajador asalariado, con el fin de acumular capital y reproducir la forma social, éste pretende apropiarse de una mayor parte de los frutos de su trabajo.

La escuela marxista más tradicional parte de una doble afirmación: la existencia de un proceso diacrónico y de un conflicto social fundamental entre dos clases sociales, que sería inherente al modo de producción capitalista; así, la reproducción del sistema, o su sustitución por otro, se hace posible porque en términos de su expresión económica se originan crisis recurrentes de sobreproducción debido a diversos factores: las contradicciones entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción; los conflictos entre las dos clases antagónicas; el incremento de la composición orgánica del capital que incrementa la productividad y reduce el nivel de empleo; la desvalorización del costo de reproducción de la fuerza de trabajo unido a la pauperización de los asalariados y, fundamentalmente, a la caída tendencial de la tasa de ganancia.

Dada esta lógica de “funcionamiento”, puede formularse cuál es el principal problema de estudio de la economía política desde la óptica de Marx: “las leyes” que permiten la acumulación de capital (ligada a la distribución del ingreso entre las clases sociales) y, a su vez, las contradicciones que el propio sistema genera y que desembocan en crisis recurrentes⁹.

Si se razona desde la lógica del pensamiento marxista, la sociedad estaría basada, por una parte sobre el modo de organización de la producción, el desarrollo de las fuerzas productivas y la modalidad que adoptan los intercambios mercantiles y, por otra parte, sobre las relaciones sociales que rigen la producción y la apropiación del excedente o plus valor. De allí la importancia de la propiedad de los medios de producción y de cambio. La economía constituye entonces la verdadera infraestructura de la sociedad y su conformación tendría en cuenta los grupos o clases sociales organizados según las relacio-

⁹ Para un análisis de las distintas posiciones marxistas acerca de los tipos de crisis y sus causas, véase Shaikh (2006).

nes de producción y de intercambio. Estas constituyen la estructura básica de la sociedad, en lo que respecta al intercambio y la distribución. El modo de producción sería en consecuencia la verdadera matriz de la sociedad.

Cuando se sitúa el estudio de la economía con referencia al modo de producción capitalista, las empresas se distinguen de la “pequeña producción mercantil” porque son unidades económicas donde rige una relación social de producción en virtud de la cual los asalariados dejan de ser autónomos, pues no poseen la propiedad de los medios de producción y deben someterse a la autoridad del empresario y/o de los *managers* a los que se les delega la gestión, a cambio del pago de un salario. Esta relación social no es una pura relación mercantil de compra y venta de fuerza de trabajo, puesto que además implica centralmente el reconocimiento y la sumisión a una jerarquía.

Se trata de una teoría global e integrada u “holista”, que considera a los seres humanos como individuos sociales, insertos en relaciones de clase y donde las instituciones tienen cierta autonomía a pesar de haber sido creadas por ellos mismos, aunque no se trata de una autonomía total porque son necesariamente el resultado de la relación dialéctica entre el desarrollo de las fuerzas productivas y la lucha de clases. La racionalidad económica de los agentes es estructural, pues los individuos se comportarían siempre según sus propios intereses de clase, con la sola excepción de aquellos agentes que actuaran contra sus propios intereses individuales, conductas que son producto de la alienación.

Es también una teoría “estructuralista”, ya que el desarrollo contradictorio de las fuerzas productivas propias del modo de producción dominante se impondría siempre y por encima de los comportamientos individuales y determinaría las relaciones entre los grupos y clases sociales. Es una teoría de naturaleza histórica y por lo tanto contingente; los fenómenos económicos serían siempre el resultado del desarrollo contradictorio de las fuerzas productivas dentro de una formación económico-social y en un momento histórico dados. Según esta teoría, el capitalismo no funciona en equilibrio: es un proceso dinámico, inestable y sujeto a crisis recurrentes de profundidad incierta.

Sin embargo, y criticando los enfoques deterministas, Boyer (2005) afirma que se puede constatar que a lo largo de una historia de varios siglos el modo de producción capitalista ha dado testimonio de su capacidad de resistencia, para reproducirse de período en período y para atravesar importantes crisis según el grado de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas en cada país; para ello tuvo que pagar el costo de adaptarse en cuanto a las relaciones

sociales de producción y a las formas concretas que adoptaron dichas relaciones en el transcurso de períodos sucesivos. Esto es lo que explicaría que el modo de producción capitalista haya permanecido vigente hasta el momento en la mayoría de los países, lo cual no implica que esté a salvo de autogenerar fuertes desequilibrios y crisis.

1.1.4. Keynes

Sin duda, la publicación de *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* de John Maynard Keynes, en 1936 revolucionó el pensamiento económico en los años posteriores a la gran depresión. Resulta evidente que no fue Keynes quien otorgó un marco teórico para la inmediata salida de la crisis de 1930, pero puede afirmarse, sin embargo, que logró sistematizar el conjunto de políticas aplicadas por los gobiernos de varios países desarrollados (en especial Estados Unidos durante el gobierno de Roosevelt, entre 1932-1945) e interpretarlo dentro de la teoría económica predominante hasta el momento, realizando las modificaciones que creía pertinentes (Frieden, 2007). El espíritu de la obra de Keynes se relaciona con la defensa de un sistema político liberal, donde predomine la libertad individual en el ámbito económico, pero tomando en cuenta las limitaciones que el capitalismo de *laissez-faire* evidenció a partir de 1914 y hasta la crisis de 1930 (Roncaglia, 2006; Hobsbawm, 2005).

Siguiendo a Roncaglia (2006), Keynes desarrolla su *Teoría General* en base a tres pilares, a saber: el principio de la demanda efectiva, el mecanismo del multiplicador y la teoría del interés. Se comentarán aquí los dos primeros. Para Keynes, el objeto central de la ciencia económica, consistiría en el estudio acerca del equilibrio entre flujos macroeconómicos establecidos entre los agentes de una economía monetaria de producción y, llegado el caso, especificar cuáles son los procesos de ajuste que darían como resultado el pleno empleo de los recursos, y cuál debería ser el tipo de intervención del Estado para lograrlo. Keynes demostró que se podría llegar al equilibrio del mercado de bienes, capitales y dinero sin que toda la fuerza de trabajo disponible estuviera ocupada: es decir que la mayor parte del desempleo sería involuntario (Boyer, 2005).

Para Keynes, el objeto central de la ciencia económica consistiría en el estudio acerca del equilibrio según los flujos macroeconómicos establecidos entre los agentes de una economía monetaria de producción y, llegado el caso, especificar cuáles son los procesos de ajuste que darían como resultado

el pleno empleo de los recursos, y cómo debería ser el tipo de intervención del Estado para lograrlo.

Para explicar por qué es relevante el principio de demanda efectiva al determinar el nivel de empleo, Keynes se valió de una crítica que podría considerarse “interna” a la lógica de pensamiento neoclásico. En este sentido, el autor considera que el supuesto central de la teoría “clásica”¹⁰ -que no permite desarrollar una teoría del desempleo involuntario- es aquel que postula que la desutilidad marginal del trabajo es igual a la utilidad marginal del salario (salario real).

El autor plantea las siguientes objeciones a este postulado: *la primera [objeción] hace relación a la conducta real de los obreros; una baja en los salarios reales debida a un alza de los precios, permaneciendo iguales los nominales, no produce, por regla general, una disminución de la oferta de mano de obra disponible al nivel de salario corriente, por debajo del volumen de ocupación anterior al alza de precios. Suponer lo contrario equivale a admitir que todos aquellos que por el momento están sin ocupación, aunque deseosos de trabajar al salario corriente, retirarán su oferta de trabajo si el costo de vida se eleva un poco*” (Keynes, 2001 [1936]: 44). Y prosigue, *“La otra y más importante objeción que desarrollaremos en los capítulos siguientes surge de nuestra inconformidad con el supuesto de que el nivel general de los salarios reales está directamente determinado por el carácter de los convenios sobre el salario. Al suponer tal cosa, la escuela clásica resbaló, cayendo en una hipótesis ilícita; porque los obreros en su conjunto no pueden disponer de un medio que les permita hacer coincidir el equivalente del nivel general de los salarios nominales en artículos para asalariados, con la des-utilidad marginal del volumen de ocupación existente”* (Keynes, 2001 [1936]: 31).

Partiendo de estas críticas, sobre todo de la segunda objeción, Keynes plantea la necesidad de explicar el desempleo involuntario en base al comportamiento de la economía agregada. Aquí es donde se incluye el principio de la demanda efectiva como determinante del nivel de ocupación. Keynes afirma que la lógica que guía al empresario a producir está sujeta a la obtención de *“la máxima diferencia entre el importe del producto y el costo de factores”* (Keynes, 2001 [1936]: 31). De esta manera, en oposición a la *Ley de Say*, según

¹⁰ Es importante destacar que Keynes observa una línea de continuidad casi absoluta entre Ricardo y los economistas neoclásicos: *“me he acostumbrado quizá cometiendo un solecismo, a incluir en “la escuela clásica” a los continuadores de Ricardo, es decir aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana...”* (Keynes, 2001 [1936]: 23).

la cual la oferta “crea” su propia demanda, para Keynes será la demanda de bienes la que determinará la cantidad de trabajadores que el empresario está dispuesto a contratar para producir dichos bienes, de manera que su ganancia se realice¹¹. En términos agregados, el análisis del consumo y la inversión de la economía, es el paso siguiente del estudio de Keynes.

Es posible ligar este último punto al principio del multiplicador de la inversión. Sin profundizar en el desarrollo sobre los determinantes de cada componente de demanda agregada, vale la pena destacar que Keynes considera que el consumo es más estable que la inversión, pues mientras que el primero está guiado por ciertas “leyes psicológicas” (principalmente, que cada agente consume una parte constante de cada peso de ingreso: la propensión a consumir), la inversión se encuentra primordialmente determinada por las expectativas que los empresarios se formulan respecto de la eficiencia marginal (rendimiento) del capital. Dada esta volatilidad de la inversión el Estado, actuando como inversor, lograría una estabilización mayor de la economía y permitiría, en situaciones de desempleo involuntario, mejorar los niveles de ocupación y de producción por el principio del multiplicador. Los incrementos de la inversión tendrían un impacto más que proporcional en el producto, a través de los “derrames” que se generan en la economía (en términos de ingresos y, por tanto, consumo). Sin embargo, dado que los capitalistas no están dispuestos a invertir en situaciones recesivas, siendo coherentes con sus expectativas sobre la imposibilidad de realizar las ganancias futuras, Keynes piensa que el Estado debe tomar ese rol: *“espero ver al Estado, que está en situación de poder calcular la eficiencia marginal de los bienes de capital a largo plazo sobre la base de la conveniencia social general, asumir una responsabilidad cada vez mayor en la organización directa de las inversiones...”* (Keynes, 2001 [1936]: 143).

Es importante destacar que desde esta perspectiva la noción de Estado es meramente “instrumental”. Es decir, un ente capaz de promover el “bienestar general” más allá del antagonismo inherente a la sociedad capitalista (Boyer, 2007).

En cuanto al papel del mercado, las nuevas versiones de la teoría neoclásica se concentran en los problemas de una economía de mercado en la que los agentes económicos guiados por su racionalidad lograrían el óptimo uso de los recursos. Otras teorías de inspiración keynesiana no niegan la necesidad

¹¹ En este análisis, Keynes toma como dado el stock de capital siguiendo el enfoque marshalliano de equilibrio parcial.

del mercado pero piensan que lo que corresponde es corregir las fallas del mercado y limitar su funcionamiento cuando genera ineficiencias o inequidades. Pero en los dos casos el mercado es el mecanismo de coordinación entre agentes, suponiendo que se mueven por la misma racionalidad optimizadora y actúan en igualdad de condiciones dentro de una competencia perfecta.

El marxismo y la TR se oponen a dichos enfoques.

Hasta aquí se presentaron de manera esquematizada algunas de las principales escuelas de pensamiento económico, teniendo en cuenta sus rasgos más salientes. Con esta base, es posible avanzar en una descripción más detallada de la TR, e intentar ubicarla históricamente; marcando a su vez cuáles son las continuidades y rupturas que presenta en relación con los enfoques teóricos enunciados.

1.2. El surgimiento de la teoría de la regulación y sus influencias conceptuales

La escuela de pensamiento económico denominada teoría de la regulación (de aquí en adelante TR) se constituyó en Francia a comienzos de la década de 1970, cuando la crisis estructural de las economías desarrolladas era una realidad

Los precursores de esta versión de la TR parten de la constatación de que una “gran crisis” emergente desde comienzos de la década de los años setenta, cuestionaría de manera fundamental los modelos macroeconómicos neoclásicos y keynesianos. Los regulacionistas se proponen explicar, recurriendo a factores esencialmente endógenos, que la interrupción del sostenido crecimiento económico logrado durante aproximadamente treinta años desde la segunda posguerra, y la ruptura estanflacionaria posterior, es la consecuencia del modo de desarrollo¹² que en el pasado diera lugar a ese mismo crecimiento. Su conclusión es que en la historia del modo de producción capitalista los largos períodos de crecimiento económico rápido, auto-sostenido y con pleno empleo, son más bien la excepción que la regla (Aglietta, 1976, Boyer y otros, 1977).

La incapacidad para explicar esta crisis por parte de los economistas de la corriente dominante, sumado a las limitaciones concretas que la dinámica del capitalismo imponía a las políticas keynesianas, generó un campo fértil para

¹² Este concepto será desarrollado en la próxima sección.

el desarrollo o revisión de una serie de teorías que se proponen explicar la crisis de manera sistemática y relacionada con la dinámica intrínseca del funcionamiento del capitalismo¹³. Como plantea Hobsbawm, “*los principales textos del reformismo de la edad de oro, El futuro del socialismo de Crosland, La sociedad opulenta de J.K Galbraith, Más allá del estado de bienestar de Gunnar Myrdal y el fin de las ideologías de Daniel Bell, todos ellos escritos entre 1956 y 1960, se basaban en la suposición de una creciente armonía interna de una sociedad que ahora resultaba básicamente satisfactoria, aunque mejorable, es decir, en la economía del consenso social organizado. Ese consenso no sobrevivió a los años sesenta*” (Hobsbawm, 2005, pp. 288). Entre los enfoques mencionados, surge la TR como una de las alternativas en la explicación económica de este proceso, ligada sobre todo al trabajo de Aglietta (1979 [1976]) *Regulación y crisis del capitalismo*, donde se describe específicamente la utilidad del concepto de “regulación”, como alternativa a la noción de equilibrio, para estudiar la crisis emergente en el capitalismo mundial de los setenta.

Existen al menos dos vertientes de la TR que se diferencian entre sí de acuerdo con su posicionamiento respecto de la teoría marxista. La primera de ellas vinculada estrechamente al marxismo y gestada por los trabajos de De Bernis, de la Universidad de Ciencias Sociales de Grenoble (1977, 1987). La segunda, denominada “Parisina”, elaborada en varias universidades y por un equipo de investigación del CEPREMAP-CNRS (1978), es la que recibirá mayor atención en el presente trabajo. Sin embargo, Boyer (1989; 2007) reconoce raíces comunes a ambas corrientes, como son: el interés por los estudios de largo plazo y los problemas estructurales del crecimiento económico, se relacionan con las inquietudes teóricas de los clásicos y de Marx; la macroeconomía heterodoxa, asociada a las ideas de Kalecki (1975 [1937]) y Keynes (2001 [1936]); el interés por estudiar las relaciones entre el Estado y los agentes económicos; la relevancia de las instituciones económicas, concebidas como construcciones sociales; y, en cierta medida, la utilización de los métodos estadísticos y econométricos para comprender la dinámica económica.

Otro elemento común a ambas vertientes regulacionistas, es su rechazo a la

¹³ Desde las posiciones neoconservadoras se desarrollaron también enfoques teóricos que enfatizaban las fallas del estado como causas últimas de la crisis de la década de 1970. Lo que se dio en llamar la nueva escuela clásica, se inscribe en esta línea. Para un análisis acabado de estas proposiciones de la nueva economía clásica ver Klamer (1983), “Conversations with Economists”.

teoría del equilibrio general, sin pretender ser propiamente una *teoría general* alternativa a la teoría neoclásica.

Los intereses mencionados, llevan a la TR a plantear, como pilares de su construcción, ciertas críticas al enfoque neoclásico. El principio de racionalidad universal, básicamente referido al comportamiento del *homo economicus*; el concepto de equilibrio, que describe la compatibilidad de un conjunto de comportamientos individuales; la interacción y coordinación de estos comportamientos a través del concepto de mercado, entre otros, son los principales puntos de desacuerdo de la TR frente al enfoque estándar (Boyer, 1989).

El postulado del comportamiento autorregulador de las economías capitalistas es enérgicamente cuestionado por la TR -dado que resultan evidentes la persistencia de los desequilibrios macroeconómicos y las fuertes contradicciones a las que están sujetas-. Por su parte, el rechazo de la idea de que la economía está conformada por sujetos mercantiles homogéneos, actuando individualmente y comportándose según un único principio de racionalidad, maximizando su “utilidad” e interactuando en “mercados completos”, se justifica en la incapacidad de esas nociones para explicar la dinámica conflictiva y dialéctica de la sociedad capitalista moderna. Para la TR, en cambio, los individuos ocupan distintas posiciones definidas y los comportamientos individuales son mediados por relaciones sociales, las cuales a su vez pueden variar en el tiempo y el espacio. Pero a pesar de las contradicciones entre capitalistas y asalariados, la historia larga del capitalismo muestra las profundas transformaciones que se han operado en las relaciones establecidas entre el productor, el asalariado, el comerciante, el banquero, el financista, sin olvidar al Estado y “no se puede hacer una teorización que haga abstracción de semejantes transformaciones” (Boyer, 1989 y 2005).

Por otra parte, la regulación en tanto problemática, significa reconocer que el ajuste recíproco de las decisiones de los agentes económicos a lo largo del tiempo no puede reducirse al realizado por el mercado, como postula el modelo neoclásico y liberal, ni tampoco puede resolverse por la sola intervención de un Estado “manipulador de variables”, como afirmarían los economistas de inspiración keynesiana.

Para sintetizar, entre las influencias teóricas más importantes que ha recibido la versión Parísina de la teoría de la regulación, pueden mencionarse, según Boyer (1989), las siguientes: el marxismo, la macroeconomía kaleckiana y la escuela histórica de los *Annales*.

Las coincidencias con el análisis marxista se evidencian en varios aspectos. En primer lugar, el ya mencionado interés por la acumulación y la crisis es un fuerte punto de contacto entre los dos enfoques, puesto que ambos enfatizan en la existencia, reemplazo y periodización de las formas estructurales o institucionales que generan compatibilidades entre un régimen de acumulación y las relaciones trabajo-capital (Nadel, 1996).

Otro punto de contacto entre ambas teorías es la importancia que otorgan a los conceptos de clase social y lucha de clases. Estas nociones son retomadas por los regulacionistas, pero sin embargo se alejan de la visión estructuralista del marxismo, asociada principalmente a los trabajos de Althusser (1967; 1968), proponen que las instituciones son el resultado de conflictos entre individuos con distintas subjetividades que logran imponerse a través de la lucha. Una vez que una determinada subjetividad se impone es convertida en un “compromiso”, por medio de una “institución”¹⁴. En este sentido, la concordancia con las ideas marxistas althusserianas se da en cuanto al reconocimiento de posiciones objetivas que los individuos ocupan en la sociedad (Guerrero, 2008). A pesar de ello, estas relaciones objetivas no son generadoras, necesariamente, de superestructuras ideológicas al servicio de una clase (Nadel, 1996). Con esta postura, la regulación descarta las interpretaciones unidireccionales de la acción estatal y se plantea el Estado como un “campo en disputa”. Este punto de vista, acerca del no-determinismo de las estructuras es compartido por una gran cantidad de autores que se ubican en el interior de la teoría marxista (Cleaver, 1985; Bensaïd, 2003) como se comentó oportunamente. A su vez, se diferencia de la posición de la teoría keynesiana estándar, la cual ve al Estado como un agente por completo autónomo de las relaciones sociales de producción.

Un tercer punto de contacto entre la TR y Marx se relaciona con la interpretación de la *relación salarial*. Como se verá en profundidad más adelante, la relación salarial es una de las formas institucionales más relevantes en el enfoque regulacionista para explicar los movimientos de largo plazo de los ciclos económicos en el capitalismo. Esta noción de relación salarial tiene en cuenta las asimetrías de poder y los conflictos ligados a los conceptos de clase propuestos por Marx, como también las consecuencias de las diversas formas

¹⁴ Con “institución” no se hace alusión solamente a ciertas entidades que desarrollan actividades en la sociedad, también se incluyen normas, leyes, y otras cuestiones. El concepto de institución tiene un sentido amplio, que incluye todos los comportamientos que se creen socialmente aceptados en una sociedad determinada, ubicada espacial y temporalmente.

de dividir, técnica y socialmente el trabajo sobre la organización obrera, el empleo y los salarios (Nadel, 1996).

Por otra parte, el principal desacuerdo de la TR con la visión estructuralista del marxismo se debe, principalmente, al determinismo histórico asociado a menudo a ella, que ha centrado su atención en las condiciones para asegurar la reproducción y la crisis del modo de producción capitalista, sin detenerse lo suficiente en el estudio de la resistencia que ese modo de producción ha ofrecido a las crisis económicas y su itinerario para la superación de los conflictos (Lipietz, 1979, 1983, 1984). La reinterpretación estructuralista de Marx ha enfocado su atención en las condiciones necesarias para asegurar la reproducción y la consecuente sustitución del modo de producción a partir de su madurez¹⁵.

En concordancia con esta crítica, Cleaver afirma, al hablar de la lectura de *El capital* estrictamente como economía política, que *“lo que tenemos aquí es una lectura de El capital no sólo limitada a una interpretación pasiva, sino que además, al restringirse a la esfera o “base económica”, hace en efecto de la economía política la teoría de la fábrica capitalista y sus trabajadores asalariados. Esto excluye del análisis al resto de la sociedad: no sólo al Estado y la política partidista, sino también a los desempleados, la familia, la escuela, la atención médica, los medios masivos, el arte, etc.”* (Cleaver, 1985: 99-100).

La TR contribuye así, a analizar la dinámica contradictoria de la economía capitalista, poniendo de relieve el papel de las formas institucionales y las posibilidades de permanencia y transformación de ese modo de producción. La TR se inscribe por tanto, en esta tradición teórica de Marx, en lo que respecta al estudio de la dinámica de acumulación, pero toma en cuenta los aportes de otras teorías económicas y las enseñanzas surgidas de las transformaciones del capitalismo desde fines del siglo XIX (Boyer, 2007). En efecto, la TR reconoce la vigencia de la ley de la caída tendencial de la tasa ganancia pero afirma que ésta no rige de manera inexorable y sin pausas hasta provocar un cambio del modo de producción, como suponen los lectores deterministas de

¹⁵ Esta lógica unidireccional, parece tener poco que ver con el análisis de Marx quien, como se ha visto previamente, reconoce que los límites al desarrollo del capitalismo son contingentes y no están predeterminados. En esta línea Bensaïd plantea que *“la necesidad histórica [de un cambio de sistema] no permite echar las cartas ni hacer predicciones. Opera en un campo de posibilidades, donde la ley general se aplica a través de un desarrollo particular. Lógica dialéctica y lógica formal no hacen, decididamente, buenas migas”* Bensaïd (2006, pp. 257).

Marx, sino que existen contratendencias y transformaciones productivas y sociales, que pueden permitir al capitalismo su continuidad¹⁶.

Las nociones de régimen de acumulación y de modo de regulación que la escuela regulacionista postula, permiten dar cuenta de dicha continuidad del capitalismo y de las diversas formas que éste adopta, compatibles con las restricciones que le son inherentes (Boyer, 2007). Es este interés por el estudio de la dinámica de crecimiento económico en el mediano-largo plazo, el que conlleva la utilización de la macroeconomía asociada a los trabajos de Kalecki (1975) y Keynes (2001 [1936]), para complementar el análisis de raíz marxista de la acumulación y las crisis. La TR toma una idea central de la macroeconomía heterodoxa, a saber: el pleno empleo es la excepción y no la regla en una economía capitalista (Boyer, 1996). La opinión de Kalecki al respecto, puede evidenciarse claramente en la siguiente afirmación: “... *los dirigentes empresariales aprecian más la ‘disciplina en las fábricas’ y la ‘estabilidad política’ que los beneficios. Su instinto de clase les dice que el pleno empleo duradero es poco conveniente desde su punto de vista y que el desempleo forma parte integral del sistema capitalista normal*” (Kalecki, 1971: 162). Por otra parte, la TR tomó de estos autores, sobre todo de Kalecki, las formas de modelización de la macroeconomía de manera tal de representar la interacción entre variables distributivas, laborales y de crecimiento económico.

En lo que respecta a la *Escuela de los Annales*, surgida en la década de 1920 en oposición a la tradición historiográfica tradicional en Francia, la TR toma dos hipótesis principales de este enfoque histórico, a saber: un rechazo a los trabajos de historia económica que pretenden obtener resultados generales, válidos en todo tiempo y lugar y, por otro lado, incorpora a la teoría ciertas premisas sobre hechos estilizados que los historiadores ponen en evidencia, de los que pueden extraerse conclusiones relevantes (Clio, 1996). En definitiva, la TR toma de esta escuela historiográfica la contextualización de los fenómenos y la necesidad de hacer estudios sistemáticos del largo plazo. La siguiente frase de Labrousse, puede resultar esclarecedora sobre este punto: “...*toda sociedad tiene la coyuntura que le corresponde a su estructura*” (citado por Clio, 1996: 49).

La TR permite examinar simultáneamente las propiedades del modo de regulación, del régimen de acumulación y los factores endógenos de su desesta-

¹⁶ Como se presentó anteriormente, el análisis de Lebowitz (2005) resulta relevante en este sentido, pues plantea que las contradicciones del capitalismo como sistema genera sus propias barreras y presenta una compulsión a superarlas.

bilización, admitiendo la existencia de cinco modalidades diferentes de crisis como veremos más adelante. Cuando ocurren las grandes crisis, eso significa que se produjo una ruptura de los determinantes económicos y de las instituciones, pues surgen otros determinantes, incluso de carácter político, dando lugar a nuevos compromisos institucionales a partir de los cuales puede construirse eventualmente un modo de desarrollo diferente al anterior.

Hasta aquí se presentó el surgimiento y la genealogía de la teoría de la regulación, contraponiéndola a las escuelas de pensamiento económico previamente comentadas. En definitiva, la incapacidad de la teoría económica dominante y del enfoque keynesiano para comprender la crisis del capitalismo a mediados de la década de 1970, sumado a la reafirmación de un marxismo determinista que no contemplaba las modificaciones del capitalismo mundial, crearon las condiciones para el surgimiento de la teoría de la regulación como enfoque alternativo.

Los más importantes interrogantes que plantea la TR según R. Boyer (2007) son:

1. ¿Por qué la competencia entre individuos autónomos, que actúan preocupados sólo por su interés, donde los intercambios son descentralizados, no lleva al desorden total o al caos debido a la competencia y a los conflictos de intereses? La respuesta de la TR es que una economía donde rige el modo de producción capitalista cuyo funcionamiento depende de ciertas condiciones, requiere la existencia de ciertas instituciones que pueden parecer ocultas.
2. ¿Cuáles son las instituciones de base, necesarias y suficientes para el establecimiento de una economía capitalista?
3. ¿En qué condiciones una configuración de estas instituciones engendra un proceso de ajuste económico dotado de cierta estabilidad dinámica, dado que no existe un “subastador walrasiano”, que asegure la asignación eficiente de los bienes y servicios que se producen?
4. ¿Cómo explicar que se renueven periódicamente crisis en el seno mismo de regímenes de crecimiento que anteriormente habían tenido éxito?
5. ¿Bajo el impacto de qué fuerzas las instituciones del capitalismo se transforman? ¿por selección, por eficacia, como lo suponen la mayoría de las teorías económicas, o debido a los conflictos y al papel determinante de lo político?
6. ¿Por qué las crisis del capitalismo adoptan diversas modalidades, se suce-

den y no son sin embargo la repetición idéntica de los mismos encadenamientos?

7. ¿Se dispone de instrumentos que permitan examinar las causas que provocan los cambios del modo de desarrollo, la viabilidad y la verosimilitud de diferentes formas de capitalismo?
8. ¿Se pueden analizar simultáneamente en un mismo período histórico, un modo de regulación y sus formas de crisis?"

Buscando responder a estos interrogantes, el próximo apartado se dedicará a explicar con detalle el marco conceptual planteado por la TR para analizar las relaciones económicas en las modernas sociedades capitalistas.

2. ¿Cuál es la arquitectura conceptual de la teoría de la regulación?

En este apartado se desarrollarán los principales conceptos elaborados por la TR para abordar las problemáticas previamente comentadas. En este sentido, es necesario describir los conceptos de modo de producción, modo de regulación, formas institucionales, régimen de acumulación y el modo de desarrollo. En base a estos conceptos, en principio abstractos, la teoría de la regulación elabora todos los análisis de las economías concretas (Boyer, 2007).

2.1. El concepto de modo de producción

El modo de producción, concepto de filiación marxista, se define como el resultado de las relaciones dialécticas de dos conjuntos de variables: por una parte, la organización económica y el desarrollo de las fuerzas productivas (que dan lugar a la estructura económica) y, por otra parte, las relaciones sociales de producción y de intercambio (constituidas esencialmente por la relación de los trabajadores respecto de los medios de producción), que aseguran la reproducción de las condiciones materiales necesarias para la vida de los hombres en sociedad.

Pueden reconocerse ciertas especificidades del modo de producción capitalista, a saber:

- la forma monetaria adoptada por las relaciones de producción y de cambio, impone la primacía del valor de cambio sobre el valor de uso,

- la acumulación del capital es un imperativo del sistema que no tiene límites en sí mismo (sino contradicciones que le imponen barreras) y se basa en la generación del excedente económico a través de la extracción de plusvalor, puesto que el valor de uso de la fuerza de trabajo es mayor que su valor de cambio (el salario que permitiría la reproducción del trabajador y su familia),
- dicha generación del excedente se asocia, principalmente, a la separación entre la fuerza de trabajo, que aportan los productores directos, y la propiedad de los medios de producción,
- al carecer de medios de producción, los productores se encuentran en la necesidad de vender, o mejor dicho de alquilar, durante un período el uso de su fuerza de trabajo a cambio de un salario,
- las relaciones de intercambio adoptan la forma mercantil y existe una obligación de pagar las compras con dinero, lo cual introduce una restricción monetaria como imperativo del sistema.

Las lecturas ortodoxas del marxismo previamente comentadas, asignan un papel determinante, unívoco y casi mecánico al desarrollo de las fuerzas productivas por sobre las relaciones sociales de producción. Para los regulacionistas ambos conjuntos de elementos operan con un relativo margen de autonomía y esas relaciones no tienen en absoluto un carácter unívoco ni determinista, sino propiamente dialéctico. No habría entonces una correspondencia directa entre las relaciones de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, ni una relación simple e invariante entre el modo de producción capitalista y las formas de la acumulación. Por ello, sin dejar de lado el concepto de modo producción, la teoría de la regulación propone recurrir a las “nociones intermediarias” que son las formas institucionales, las cuales configuran un modo de regulación, y las regularidades económicas que conforman el régimen de acumulación. Los conceptos regulacionistas de régimen de acumulación y modo de regulación permiten comprender mejor esa situación, que adopta formas muy diversas y compatibles con los estímulos y restricciones propias del capitalismo. A diferencia del esquema marxista tradicional, las formas institucionales no son totalmente determinadas por el régimen de acumulación y no condicionan sólo sus ajustes de corto o mediano plazo: influyen también sobre las condiciones de la acumulación y, en consecuencia, sobre los regímenes de crecimiento a largo plazo

En definitiva, la TR considera que las nociones abstractas, teóricas y de carácter general derivadas del concepto de modo de producción tal como es

concebido por la teoría marxista tradicional son insuficientes para llevar a cabo una investigación sobre la evolución histórica de una formación económico-social concreta. Consecuentemente, para pasar desde un nivel elevado de abstracción hacia nociones más concretas, proponen utilizar dos nociones intermediarias: el modo de regulación y el régimen de acumulación, que son presentadas someramente a continuación.

2.2. Las formas institucionales y el modo de regulación

Las formas institucionales pueden definirse como toda “*codificación de una o varias relaciones sociales fundamentales*” (Boyer, 2007). Para la teoría de la regulación, las formas institucionales son de naturaleza endógena y dan origen a las regularidades económicas del régimen de acumulación¹⁷. Los agentes económicos que conforman estas instituciones interactúan individualmente con una racionalidad limitada y procesual¹⁸ dentro de ellas, siguiendo sus propias lógicas de acción y a partir de una serie de reglas de juego y convenciones, que también emergen como subproductos de sus estrategias (Billaudot, 1995; Boyer, y Saillard, 1995).

Las formas institucionales codifican las relaciones sociales fundamentales constitutivas de una economía capitalista. La TR intenta comprender cómo las instituciones que organizan el mercado de trabajo e intervienen en las características del régimen de crecimiento, dan forma a la organización de la producción, es decir donde se encuentra la génesis de las ganancias de productividad y la formación de la demanda, que en las sociedades cuya tasa de asalarización es importante está muy influenciada por el reparto entre beneficios y salarios.

A partir de los teóricos de la regulación, las formas institucionales más importantes son las cinco siguientes (Boyer, R. 1986 y 2007):

¹⁷ Una variable es endógena cuando los valores que adopta son determinadas en el interior de un modelo, mientras que el valor de las exógenas se fijan en el exterior del mismo.

¹⁸ El principio de racionalidad consiste en buscar un objetivo utilizando de la mejor manera los medios de los cuales se dispone, y para los neoclásicos consiste en la búsqueda de la maximización de una función objetivo (utilidad, beneficios). Pero si todos los individuos aplican el principio de racionalidad, ello no conduce necesariamente a una situación colectivamente racional, dado que existe incertidumbre y no se tiene pleno acceso a la información. Para una discusión al respecto, véase Simon, H. (1986), “Rationality in Psychology and Economics” *The Journal of Business*.

- a) la moneda o restricción monetaria,
- b) el Estado,
- c) la formas de competencia de las unidades económicas en el mercado,
- d) la inserción del sistema productivo nacional dentro de la división internacional del trabajo, o “régimen internacional”, y
- e) la relación salarial.

La teoría de la regulación se propone caracterizar estas formas institucionales, estudiando su funcionamiento y analizando sus permanentes transformaciones a lo largo del tiempo y según cada trayectoria nacional. Es por eso que los regulacionistas rechazan las explicaciones mono-causales, simples y unívocas de los fenómenos económicos, especialmente de las crisis, postulando la complementariedad y la interrelación entre esas diversas formas institucionales. Su jerarquización puede cambiar con el correr del tiempo y el país que se trate.

La conjunción de los mecanismos y regularidades que hacen posible los ajustes económicos y la reproducción del sistema productivo en su conjunto (habida cuenta de las formas institucionales, de las estructuras económicas y sociales y de su inserción en la división internacional del trabajo), toma el nombre de regulación.

El modo de regulación es el resultado de la articulación entre una serie de formas institucionales o estructurales cuya utilidad sería la de “esclarecer el origen de las regularidades que canalizan la reproducción económica durante un período histórico determinado” (Aglietta, 1976, Boyer 1986, 1988 y 2007). El modo de regulación promueve, canaliza y restringe las conductas individuales, socializa los comportamientos heterogéneos de los agentes económicos y condiciona los mecanismos de ajuste de los mercados en función de reglas y principios de organización sin los cuales no podrían funcionar. Pero esto se produce sin llegar nunca hasta el punto de negar la autonomía relativa de las estrategias estatales, empresariales y sindicales, ni la heterogeneidad de las conductas de los agentes económicos que, sin abandonar sus intereses, pueden llegar a establecer acuerdos acerca de una misma forma institucional.

Después de una breve presentación de las primeras cuatro formas institucionales, abordaremos con mayor profundidad la relación salarial.

a) La moneda o la restricción monetaria, en tanto unidad de cuenta, reserva de valor y unidad de cambio, hace posible las relaciones mercantiles directas

sin necesidad de trueque. Su emisión y control es un atributo del Estado-Nación; su existencia permite establecer un mercado que integra y homogeneiza un espacio nacional de circulación de las mercancías y servicios, dentro del cual los actores y las unidades económicas hacen sus intercambios. Para los regulacionistas, la moneda no es una mercancía particular; por lo tanto no se plantea el problema del valor y de su conversión a los precios. La moneda se conceptualiza como una variable endógena, dado que su emisión está directamente vinculada con la actividad económica. En conclusión, la moneda no sería una mercancía sino una verdadera relación social.

Los elementos que definen la moneda pueden cambiar en el curso del tiempo según sea el régimen de acumulación. La norma monetaria está compuesta por sus formas, las modalidades de emisión, la dinámica de su circulación y los fundamentos de su valor. Estas dimensiones cambian sustancialmente en la transición desde un régimen de acumulación a otro. Para funcionar, esta norma requiere instituciones específicas: la política monetaria (es decir la gestión por parte del Banco Central de la creación de moneda), la política financiera (que consiste en la reglamentación del funcionamiento del sector bancario); los mecanismos de préstamos de última instancia cuando se producen crisis financieras que requieren la intervención del Banco Central, y las reglas para hacer transferencias financieras entre países.

El régimen monetario es la primera institución de base pues en las economías contemporáneas, los bancos organizados en redes, otorgan créditos a las empresas y los consumidores; la moneda permite las transacciones que autorizan a cambio el reembolso progresivo del préstamo en el curso de los periodos ulteriores. La moneda es lo que permite la descentralización de los intercambios, de tal manera que la transacción elemental se refiere al movimiento de una mercancía a cambio de moneda, lo que elimina el problema de la doble coincidencia de necesidades de todos. Sin embargo, en cada período, las cuentas entre agentes y su totalización parcial por medio de los diversos bancos no quedan siempre equilibradas; para ajustar los déficits y los excedentes de dichas instituciones, puede ser necesario crear un mercado de refinanciamiento interbancario, o un Banco Central, que pueden ser eficaces si no se produce una crisis financiera que afecte a todos los bancos, y reduzca la liquidez. La TR denomina “régimen monetario” al conjunto de reglas que presiden la gestión del sistema de pagos y créditos, suponiendo que puede haber restricción monetaria y conflictos en la cadena de pagos: bancarrota de bancos deficitarios, creación de una cámara de compensación entre los bancos comerciales, o una política de compra de títulos públicos por parte del banco central para alimentar la liquidez bancaria.

b) *El Estado* es una realidad compleja, y como organización jurídica de la Nación, es el resultado de la articulación -a veces contradictoria- de una serie de compromisos institucionalizados entre los agentes económicos, que dan lugar a reglas y comportamientos, especialmente en cuanto a la evolución de los ingresos y gastos públicos, siguiendo lógicas no siempre coincidentes con las del intercambio mercantil. El Estado es la instancia suprema donde se codifican e institucionalizan los compromisos que aseguran la reproducción y la cohesión de las demás formas institucionales. Los compromisos institucionalizados surgen como una consecuencia de situaciones donde predominan tensiones y conflictos entre clases y fracciones de clase, pero donde no necesariamente una de las fuerzas presentes llega a dominar totalmente a las demás para imponer sus intereses. El Estado es un campo de disputa política.

Los compromisos institucionalizados que se encarnan en el Estado pueden variar en diferentes países, intentando viabilizar el orden político y la lógica de la acumulación. Por otro lado, para la TR, no se trata de un Estado exógeno a la economía, que dispone de un control completo sobre todas las variables económicas y al cual le bastaría con dictar normas, dar órdenes a los agentes, “apretar botones” o “mover palancas” para regular los desequilibrios. Tampoco se trata de un Estado meramente instrumental, que siempre actúa al servicio directo de las clases dominantes, de manera totalmente funcional con el modo de producción capitalista, interviniendo permanentemente y de manera decisiva en su defensa para evitar la caída de las tasas de ganancia. No es el representante de los intereses de una clase, aunque los diversos grupos económicos y sociales tomen posiciones estratégicas en su seno. Para la TR se trata de un Estado que se inserta en la economía, asume responsabilidades como codificador y garante de compromisos institucionalizados y procura la coordinación del conjunto de las políticas monetarias y económicas.

Sus funciones esenciales serían: ejercer la soberanía nacional; fijar las reglas de juego en materia de justicia, policía, seguridad social y relaciones internacionales; establecer las reglas para el funcionamiento de los tres poderes públicos; prestar o regular los servicios de interés colectivo; crear externalidades positivas para promover el crecimiento económico; compensar la óptica necesariamente mercantil y a corto plazo de los agentes privados con una visión de largo plazo para evitar futuros desequilibrios; procurar satisfacer el interés general y la preservación de las relaciones sociales a pesar de las tensiones creadas por el intercambio mercantil (André, 1995; André y Delorme, 1982 y 1989). Las funciones del Estado no se limitan a asegurar la protección social de los individuos y de los grupos sociales mediante los sistemas de

seguridad social, sino que incluyen las intervenciones públicas destinadas a asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo institucionalizando el “salario indirecto” (comúnmente conocido como gasto público social) mediante por ejemplo la educación, la salud, la vivienda, la regulación de las relaciones de trabajo, el seguro contra el desempleo, los sistemas de previsión social y las obras sociales sindicales entre otras. Su acción es decisiva para codificar y dar lugar a los “compromisos institucionalizados”.

El “Estado providencia”, que jugó un papel tan decisivo en la consolidación del “fordismo” en varios países centrales, está seriamente cuestionado desde la emergencia de la crisis de los años setenta, en parte por el elevado y creciente monto de los impuestos, el déficit fiscal, los costos de funcionamiento excesivos y crecientes, el aumento de la demanda de prestaciones y las dudas sobre su velocidad y eficacia para resolver problemas.

La TR razona con una concepción donde existe un espacio territorial definido por una soberanía estatal, sujeta a restricciones y que puede influir sobre la economía internacional. El régimen monetario, la relación salarial y la forma de la competencia, siguen estando determinados en gran medida en el marco del espacio nacional, inclusive cuando la economía se ha mundializado. El Estado-nación puede controlar los diversos componentes de las tarifas aduaneras, definir las modalidades de recepción de la inversión extranjera directa, fijar reglas en materia de inversión de portafolio o inclusive controlar la inmigración. Para ello se necesitan instituciones y normas que son modificadas por el proceso contemporáneo de internacionalización (Boyer 1986 y 2007).

El Estado, es vector de los compromisos institucionalizados. Pero la teoría de la derivación (Mathias y Salama 1983) lo considera antes que nada un agente del capital, deduciendo su forma de la naturaleza del capital. Esta visión tenía como consecuencias, primero hacer depender la esfera política de la esfera económica, luego postular un funcionalismo del Estado en la dinámica del capital, a tal punto que según la teoría del capitalismo monopolista de Estado, bastaría con cambiar este último para pasar a un sistema de facto ya colectivo. Pero la historia y las investigaciones recientes desmienten esta doble hipótesis.

En el origen del Estado se encuentra la construcción de la soberanía sobre un espacio a menudo conquistado mediante la guerra, y es una necesidad teórica hacer una distinción entre las esferas económica y política. En el nivel más abstracto, la primera, bajo el aguijón del capitalismo, tiende a la acumulación de la riqueza, la segunda se concentra sobre la acumulación de poder (Théret 1992, 1995). En la práctica, sin embargo, el Estado debe extraer recursos de

la economía y, por el contrario, puede favorecer más o menos el surgimiento e implementación de las instituciones necesarias a la acumulación. A este respecto, es sólo *ex post* que se puede constatar si se desprende una modalidad viable de interacción entre lo político y lo económico. Los regímenes fiscales describen la manera en la cual la actividad económica actúa sobre el volumen de las contribuciones obligatorias y, recíprocamente, cómo la legislación y el sistema fiscal canalizan la acumulación. Sin embargo, vale la pena destacar que el Estado puede, en cierta medida favorecer la acumulación en determinadas circunstancias por medio de medidas no necesariamente económicas.

La mayoría, cuando no la totalidad, de los gastos públicos y de los sistemas fiscales resultan de una serie de compromisos institucionales (Delorme y André 1983) *a priori* adoptados de manera independiente unos de otros, y que no tienen como primer objetivo estabilizar la acumulación. Por ejemplo, la conquista de los derechos laborales y sociales por parte de los asalariados fue percibida, especialmente por los empresarios, como conducente a la imposibilidad de la acumulación, debido a la inmediata caída de las tasas de ganancia consecuencia de estos avances. Ahora bien, el excepcional crecimiento operado durante la segunda posguerra, particularmente en Europa, mostró que el cambio de la relación salarial fue de hecho factor de un régimen de acumulación sin precedentes y viable, al menos por un tiempo.

c) La forma de la concurrencia en el mercado. Las formas y modalidades adoptadas por las relaciones establecidas entre las diversas unidades económicas presentes en el mercado permiten distinguir diversos períodos en los regímenes de acumulación. La forma de la competencia indica cómo se organizan las relaciones entre un conjunto de centros de acumulación fraccionados cuyas decisiones son *a priori* independientes unas de otras.

Las formas en que los capitales concurren al mercado, permiten establecer un ajuste entre la producción y la demanda del conjunto de la sociedad, organizando las relaciones entre los diversos centros de acumulación fraccionados, cuyas decisiones son *a priori* independientes unas de otras. Esto puede concretarse ya sea *ex ante* (monopólico, si prevalecen ciertas reglas de socialización *ex ante* de la producción por una demanda social de un monto y una composición sensiblemente equivalentes), o *ex post* (la confrontación en el mercado define la validación o no de los trabajos privados, cuando rigen las reglas de la competencia). Estos ajustes no sólo se realizan de manera competitiva o monopólica, sino cada vez más mediante convenciones de tipo cooperativo (redes de cooperación, reciprocidad y subcontratación). Para los regulacionistas, el mercado es una verdadera institución, una de las diversas

formas posibles de coordinación de las actividades económicas; pero es incapaz de autorregularse y auto-institucionalizarse.

Las modalidades que adopta esa forma institucional dependen de varios factores, a saber: el espacio geográfico de la competencia, la dimensión de las unidades de producción, las formas de organización de la producción, el número de unidades que intervienen del lado de la oferta y la demanda, las relaciones de competencia o de cooperación establecidas entre las empresas, las relaciones entre el capital financiero y el industrial, la naturaleza del tipo de bienes y servicios que son objeto del intercambio y los procedimientos de ajuste entre los diferentes niveles de la producción y de la demanda. Para ser eficaces, los mercados necesitan de una red completa de instituciones, de reglas y de “jueces de paz” que garanticen la honestidad de las transacciones. Se requieren organismos que definan los criterios de calidad, que delimiten quiénes pueden efectuar transacciones en el mercado, que atiendan las críticas y reclamos de los consumidores, que instauren un sistema monetario para garantizar los pagos futuros y prevengan qué hacer en caso de no pago.

Para los regulacionistas, existe una concepción implícita (inspirada en Kalecki) acerca del carácter de los precios de las mercancías. Los mismos se deducen del costo total de producción, al que se aplica una tasa como margen de beneficios calculado según reglas de distribución del ingreso, en función del grado de monopolio. Desde la crisis del régimen de acumulación fordista, la competencia de las empresas en el mercado depende menos del precio (que se calcula *ex ante* en función de las tasas de ganancia deseada), y cada vez más de la calidad, de la capacidad para concebir nuevos productos, ampliar la gama de variedades y del plazo para satisfacer la demanda y adaptarse a los cambios. Son las nuevas dimensiones de la competitividad.

Tanto la historia de la formación de los mercados (Braudel 1979) como la microeconomía moderna, basada en las asimetrías de información, muestran las condiciones bajo las que se alcanza un precio único en un mercado. Pero se debe cumplir una condición previa: la definición de la calidad. Es claro que los oferentes tienen generalmente una mejor información sobre la calidad de sus productos que los compradores potenciales. En algunos casos, el mercado de autos usados por ejemplo, es posible que una apreciación imperfecta (porque es estadística) de la calidad, impida la apertura misma del mercado: los oferentes no presentarán a la venta más que los productos de calidad inferior, que no encuentran comprador. En lo que concierne al trabajo, las representaciones que se forman las empresas de las competencias pueden introducir una discriminación duradera entre individuos dotados *ex ante*, sin embargo,

de las mismas características (Spence 1973). En consecuencia, la definición previa de la calidad es una condición necesaria para la formación de un precio en un mercado. Si ese no es el caso, con precios indiscriminados, las malas mercancías desplazarán a las buenas, según el equivalente de la *ley de Gresham* para las monedas¹⁹.

Es por esto que el mercado es una institución que supone acuerdos sobre: la calidad, la organización de los intercambios, las condiciones de acceso al mercado, el modo de pago de las transacciones. Es entonces una construcción social y no el resultado de un “estado de naturaleza”, espontáneamente engendrado por el *habitus* que los teóricos prestan al *homo economicus*. Esta presentación del mercado, como resultado de una construcción social, lleva a dudar de la competencia perfecta *a la manera neoclásica* en toda su generalidad, como patrón y punto de referencia. En efecto, en esta última configuración, aunque todos participen en la formación del precio, el precio de equilibrio se impone a todos (Guerrien 1996).

El capitalismo industrial da cuenta de que la competencia imperfecta es la regla y la competencia perfecta la excepción. Llamaremos forma institucional de competencia al proceso de formación de precios que corresponde a una configuración tipo de las relaciones entre los participantes del mercado²⁰.

El funcionamiento de los mercados se ha ido modificando históricamente en los países capitalistas industrializadas. Un régimen competitivo prevaleció a lo largo del siglo XIX pero difiere de la competencia perfecta porque es un proceso permanente de ajustes que nunca converge hacia un precio de equilibrio de largo plazo. Un régimen monopolista rigió en el período entre guerras, por lo menos para los bienes industriales, en cuanto se afirma la concentración de la producción y del capital, lo que permite un mecanismo diferente de formación de precios que se establecen aplicando al costo unitario de producción una tasa de margen, la cual es a su vez calculada para asegurar

¹⁹ Una serie de dispositivos institucionales pueden cumplir esta función. En la Edad Media, por ejemplo, los artesanos se agrupaban en gildas para garantizar la calidad de los productos que ofrecían y evitar el derrumbe del mercado bajo el efecto de un deterioro de la calidad. En el mundo contemporáneo agencias independientes pueden otorgar certificaciones de calidad (del tipo ISO) o inclusive algunas firmas forjarse una reputación mediante la provisión regular de bienes de calidad elevada y mantenida en el tiempo.

²⁰ En efecto, las formas son aún más variadas que las que acaban de mencionarse cuando se distingue la competencia por precio en la producción de bienes estandarizados con respecto a una estrategia de diferenciación por la calidad.

una rentabilidad promedio del capital a lo largo del total de un ciclo. Como el precio ya no es necesariamente la variable de ajuste, intervienen mecanismos de racionamiento de la demanda por la oferta, e inversamente. Una tercera configuración es la de un régimen de competencia administrada que se manifestó durante varias décadas al salir de la segunda guerra mundial, cuando la amplitud de la escasez y un casi pleno empleo introdujeron tensiones inflacionistas a través de las interacciones precio/salario/precio.

d) La inserción del sistema productivo nacional en la división internacional del trabajo (DIT) puede ser enfocada ya sea como fruto de una imposición por parte de los países centrales, de las restricciones que impone a un país el comercio internacional, de las necesidades objetivas del sistema productivo nacional, o como resultante de la voluntaria adhesión de un país a la DIT predominante para situarse en el seno de áreas estratégicas (MERCOSUR, U. Europea) definidas como “el conjunto formado por las potencialidades que ofrece cada espacio y también por las restricciones que le son impuestas por el régimen de acumulación imperante a nivel internacional” (Boyer y Mistral, 1978).

Esta decisión condiciona la localización de la inversión extranjera directa, el financiamiento de los flujos del comercio internacional, el establecimiento de los intercambios internacionales por parte de un país en materia de productos, servicios, capitales, transferencia de tecnología y fuerza de trabajo. Pero los problemas de los países con economías en desarrollo no tienen una explicación meramente “exógena”, pues existen factores económicos endógenos e institucionales que inciden sobre la formación del capital físico, las calificaciones y competencias profesionales de los trabajadores, el aprendizaje tecnológico, el desarrollo de la capacidad de gestión empresarial y la cantidad y calidad de las externalidades. Todo esto da como resultado una configuración nacional del sistema productivo. La competitividad de las economías nacionales es entonces función de las transformaciones de los sistemas productivos nacionales y de las incitaciones, presiones y restricciones derivadas del modo de inserción internacional. Por otra parte, el régimen internacional está vinculado con la dinámica propia de las economías dominantes, que brindan posibilidades e imponen restricciones a las economías de los demás países. Las formas que adopta la regulación internacional incluye a las redes comerciales y financieras, las firmas transnacionales, el sistema monetario internacional y los acuerdos comerciales.

La forma institucional de adhesión al régimen internacional puede ser definida como *“la conjunción de las reglas que organizan las relaciones entre*

el Estado nación y el resto del mundo, tanto en materia de intercambios de mercancías como de localización de las producciones, por medio de la inversión directa o del financiamiento de los flujos y saldos exteriores, o inclusive en materia de migración” (Boyer, 2007).

Los intercambios internacionales han seguido diversas etapas. Hasta la emergencia de la crisis de la década de 1970, el régimen internacional había adoptado la modalidad de una competencia oligopólica y estaba organizado bajo la hegemonía norteamericana. Dicha crisis se originó en las dificultades experimentadas por los EE.UU. para contrarrestar la tendencia a la caída en las tasas de crecimiento de la productividad y de ganancia (Aglietta, 1976). Se produce así una crisis de hegemonía y cambia profundamente la configuración de los regímenes de acumulación en el nivel mundial. A esto se agrega el derrumbe de las economías de los países europeos donde se había implantado el socialismo según el modelo soviético.

A partir de entonces, se ha instaurado una nueva división internacional del trabajo, y en lugar de la clásica entre países capitalistas, países socialistas y países en vías de desarrollo (que predominó hasta fines de los años ochenta), se configuró “una nueva tríada” (Tratado de Libre Comercio o TLC, Unión Europea y Japón), a la cual se agregaron posteriormente los nuevos países industriales (los cuatro “tigres”), el impresionante dinamismo de la República Popular China y de India, más los pequeños países emergentes del sudeste asiático. Por el contrario, el grupo de países que en la década de los años sesenta-setenta formaban parte del llamado “Tercer Mundo” se ha heterogeneizado notoriamente y una parte de ellos ha quedado completamente relegado y excluido de los beneficios del comercio mundial (Aglietta, 1976; Boyer, y Saillard, 1995; Coriat y Taddéi, 1992 y 1993).

e) La forma institucional “relación salarial” y sus características

La forma institucional relación salarial es la configuración que adopta el antagonismo capital/trabajo, en lo que respecta a las relaciones entre la organización del trabajo, el modo de vida y las modalidades de reproducción de los asalariados.

Para la TR, la forma institucional relación salarial supone que la oferta y demanda de fuerza de trabajo difiere del intercambio entre mercancías, pues en ese caso la confrontación de oferta y demanda determinaría el salario real y el desempleo sólo podría concebirse como voluntario –frente a un salario real insuficiente, los individuos optan por permanecer ociosos– o como resultado de la rigidez del salario, por ejemplo si hubiera un salario mínimo legal demasiado elevado en relación con un equilibrio de mercado. Sin embargo,

el trabajo no es una mercancía como las demás y desde el origen de la economía política se lo diferencia de las mercancías, en primer lugar porque se trata de una actividad de producción y no puede tratárselo desde la óptica de una economía de intercambio puro entre bienes. Karl Marx (2005 [1867]) fundó su teoría del valor sobre la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo: el primero es movilizado por los capitalistas en la producción, el segundo es objeto de un intercambio a su valor de reproducción. La plusvalía, fuente de la ganancia, encuentra su origen en esta distancia entre el valor de las mercancías creadas por el trabajo y el valor de la fuerza de trabajo. Karl Polanyi (1946) considera al trabajo como una mercancía ficticia, al igual que la moneda y la naturaleza, pues su producción no puede confiarse sólo a los mecanismos de mercado.

La instauración del contrato de trabajo se justifica para dirimir un conflicto estratégico. Los asalariados son contratados a cambio de un salario, es decir, una remuneración que libera del riesgo propio al empresario (de reproducir la fuerza de trabajo que necesita); esta es la primera dimensión del intercambio que opera en el mercado de trabajo. En un segundo momento, los asalariados se someten a la autoridad del empresario para efectuar los servicios y las tareas productivas que les asigna este último, generando un conflicto: asalariados y empresarios tienen intereses contradictorios respecto del monto de la remuneración, de la intensidad y calidad del trabajo. Los primeros quieren minimizar su esfuerzo por un salario dado y obtener un mayor ingreso; los segundos intentan maximizar el esfuerzo de los asalariados y sus resultados. Por eso la situación no se puede solucionar por la vía de la competencia en el mercado de trabajo.

Para regular, desplazar en el tiempo o superar este conflicto en los niveles societal y de la firma se han instaurado instituciones y normas sobre: condiciones de selección y contratación, duración de la jornada, salario mínimo y beneficios, protección social, dispositivos de control, estímulos salariales para aumentar la productividad y mejorar la calidad, reglamentación del derecho de huelga y las modalidades de resolución de los conflictos, participación de los asalariados en la marcha de la empresa, precisando los derechos de los asalariados y las prerrogativas de los empresarios.

En los primeros trabajos de los regulacionistas esta era la forma institucional más estudiada, estaba en la cima de la jerarquía del modo de regulación y condicionaba a todas las demás. Desde hace varias décadas esta jerarquía está condicionada fuertemente. La relación salarial, es *“la forma institucional que especifica las modalidades adoptadas históricamente por la relación*

existente entre los trabajadores asalariados y los propietarios o responsables de la gestión de los medios de producción". Los regulacionistas la definieron desde el comienzo como *"el conjunto de las condiciones que regulan el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo"* (Boyer, 1986, pp.); y luego de manera más precisa como *"el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que rigen el uso del trabajo asalariado y el modo de existencia de los trabajadores"* (Boyer, 1995, pp.).

Esta forma institucional, tal como fue concebida originalmente por los regulacionistas, es esencialmente una noción macroeconómica. Mantiene relaciones estructurales de compatibilidad complementarias con las demás formas institucionales, el estado, la moneda, la inserción internacional y las formas de competencia entre los capitales; pero como ya dijimos cambió su posición dentro de la jerarquía de las formas institucionales y actualmente ya no ocupa el lugar central, quedando condicionada por la moneda, las formas de competencia y la inserción internacional.

Los procesos de trabajo han cambiado profundamente con el desarrollo del capitalismo, para responder a las contradicciones que van surgiendo en dicho modo de producción cuando tienden a disminuir tendencialmente la productividad y la tasa de ganancia. Por ello, luego de cada gran crisis surgen nuevos paradigmas productivos con sus correspondientes procesos de trabajo, procurando incrementar la productividad, recomponer las tasas de ganancia y asegurar la valorización del capital.

De ahí que los trabajadores asalariados sean considerados como un "sujeto político", dado que sus relaciones de intercambio, de subordinación o de conflicto con los demás actores sociales, juegan un papel determinante sobre el funcionamiento del conjunto de la economía, especialmente por la relación que se establece entre la evolución de la productividad y de los salarios (Bertrand, H. 1983).

Para los regulacionistas, los determinantes del salario, la productividad y el empleo deben buscarse en el contexto institucional que refleja los conflictos y las crisis estructurales del pasado. La oferta de fuerza de trabajo no está regida necesariamente por una lógica mercantil, pues la reproducción demográfica no depende exclusivamente de la evolución de la tasa de ganancia; también intervienen la familia, la escuela, el sistema de salud y las demás instituciones de la seguridad social que configuran el salario indirecto. Para que una relación salarial sea viable, la formación del salario directo y la organización institucional que configura al mismo deben retroalimentarse mutuamente y ser coherentes, por ejemplo, con el sistema de salud pública, las

obras sociales, las asignaciones familiares, o el seguro contra el desempleo (Boyer, 1995).

Dentro de esta escuela de pensamiento, autores como Coriat y Weinstein también sitúan la relación salarial en el nivel de la firma (Coriat, y Weinstein, 1995). En esta dirección, se la concibe como una institución y una organización orientada a la producción de bienes o de servicios destinados al mercado, donde se fijan reglas por parte de los agentes económicos y se lleva a cabo el proceso de aprendizaje y generación de las rutinas productivas.

Entre las formas institucionales, la relación salarial fue la primera en sufrir grandes transformaciones como consecuencia de la crisis iniciada a mediados de los años setenta. La globalización, la transnacionalización de la producción, la terciarización, la desregulación, la creciente importancia del sector financiero en la economía y la introducción de las innovaciones tecnológicas, han provocado profundos cambios en la relación salarial en el nivel nacional (Aglietta, 1976; Boyer y Saillard, 1995; Boyer, 1978, 1986, y 2007).

En sus orígenes, el concepto de relación salarial fue sin dudas una noción de inspiración marxista, pero luego fue reformulada por los regulacionistas. Los elementos que la componen y su modo de articulación varían según la formación social de que se trate y dependen asimismo del momento histórico considerado. Dichos elementos son: el proceso de trabajo, resultado de la modalidad de articulación entre el trabajo, los medios de trabajo (esencialmente las maquinarias, equipos e instalaciones) y los objetos de trabajo (materias primas e insumos intermedios), que condicionan la tecnología a utilizar en los procesos de producción y la naturaleza de los productos fabricados; la división social y técnica del trabajo, que da lugar a las clasificaciones de puestos de trabajo; la jerarquía establecida entre las calificaciones profesionales; las formas y grados de movilización de la fuerza de trabajo; la determinación del nivel y composición de los ingresos directos e indirectos de los asalariados; y la utilización de las remuneraciones por parte de los asalariados, es decir; el tipo de consumo ligado en buena medida a sus modos de vida y de inserción social.

2.2.1. La relación salarial y sus configuraciones histórico-concretas

Cada configuración de la relación salarial se define por el grado de coherencia entre la organización del proceso de trabajo y los criterios empleados para definir la remuneración (Coriat, 1982).

A partir de la experiencia histórica de los PCI, se verificaron cambios en la

relación salarial, puesto que las formas institucionales varían en el tiempo y el espacio. El uso de estas categorías, construidas para estudiar el caso de los países capitalistas industrializados, debe hacerse de manera prudente en el caso de los demás países, pues el porcentaje de la PEA asalariada es en ellos muy inferior, dada la importancia de los trabajadores no asalariados, de los que forman parte del llamado “sector informal” especialmente los cuenta propistas y del empleo no registrado.

Veamos a continuación cuáles fueron las tres relaciones salariales que se identificaron históricamente a partir de los estudios de M. Aglietta y R. Boyer sobre la realidad del modo de regulación en los PCI: la relación salarial tradicional, la relación salarial competitiva y la relación salarial monopólica.

1) **Una relación salarial “tradicional”**, existe cuando predomina la agricultura precapitalista y se obtiene una débil productividad aparente del trabajo; el empleo y los salarios evolucionan conjuntamente de la misma manera, pero en sentido opuesto con respecto al costo de reproducción de la fuerza de trabajo (Boyer, 2007). Una parte considerable de los bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo la obtienen directamente los asalariados sin pasar por el mecanismo de mercado (autoproducción de alimentos, autoconstrucción y reformas de la vivienda y confección familiar de la vestimenta, por ejemplo). En esas condiciones, el plus valor extraído es escaso y de tipo absoluto, y son escasas las posibilidades de pasar automáticamente desde esa situación a un régimen de acumulación donde predomine la extracción de plusvalía relativa.

2) **La relación salarial “competitiva”**, es la que se instaura cuando ha empezado a consolidarse el proceso de industrialización y se crea un mercado nacional con una fuerte movilidad geográfica e intersectorial de la fuerza de trabajo. Los cambios más importantes respecto de la relación salarial tradicional son los siguientes:

- las relaciones entre los asalariados y los propietarios de los medios de producción tienen todavía un carácter individual,
- la extracción del excedente opera por medio de la plusvalía absoluta, es decir la incorporación de un número mayor de asalariados y/o la prolongación de la jornada de trabajo,
- la formación de los salarios dentro de cada empresa y rama de actividad se realiza mediante transacciones individuales y de manera relativamente independiente con respecto al conjunto de la economía,
- se produce un ajuste rápido y casi automático de los precios, el nivel de

empleo, los salarios y las tasas de ganancias, con respecto a las variaciones de la coyuntura económica,

- debido a la competitividad dentro del mercado de trabajo, juega el efecto “ejército industrial de reserva”; es decir que la tasa elevada de desempleo abierto presiona hacia abajo las tasas salariales.

Al mismo tiempo que produce un crecimiento lento pero estable de la demanda, el incremento de la productividad puede tener a mediano plazo un impacto negativo sobre los salarios nominales pues genera desocupación y, como ya se mencionó, el “ejército industrial de reserva” influye negativamente sobre el nivel de salarios;

Esta modalidad de relación salarial coexiste con la introducción del taylorismo. Sin embargo, el fuerte aumento de la producción posibilitado por los cambios en la organización del trabajo no provocó una modificación de la misma magnitud en el modo de vida y de consumo de los asalariados.

3) Desde la segunda posguerra y hasta mediados de los años setenta se había consolidado una relación salarial denominada de manera poco feliz como “**monopólica**”, en el sentido de que el nivel de los salarios y empleo no dependían directamente del mercado, sino que eran “administrados”, organizados e institucionalizados como fruto de concesiones negociadas entre los interlocutores sociales y codificados con la activa intervención del Estado.

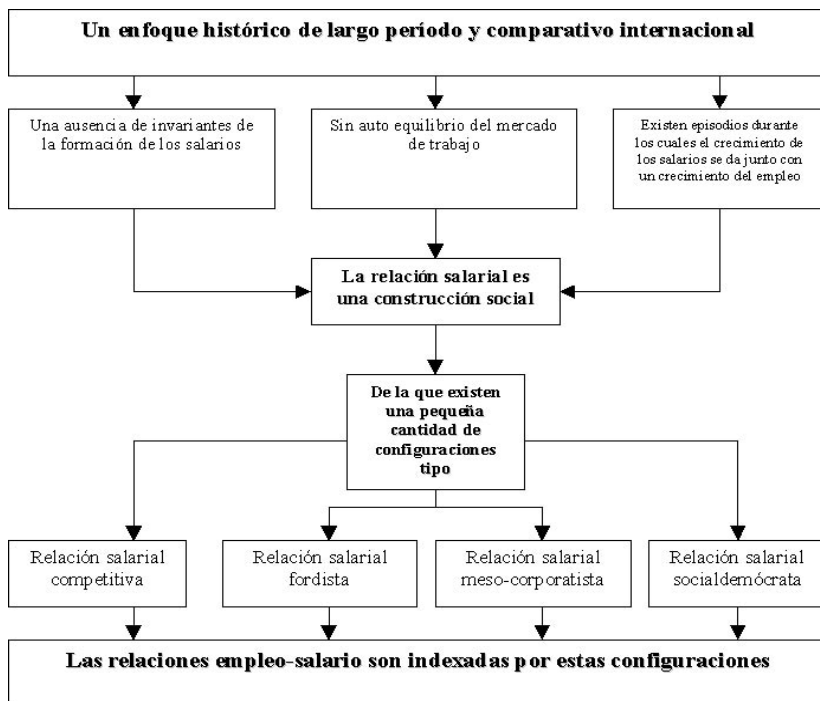
Esta tercera modalidad de relación salarial institucionalizada es un componente del “fordismo” y predominó de manera generalizada en el nivel nacional en los EE.UU. y en algunas de las economías capitalistas industrializadas, hasta la crisis de los años 70. Sus características esenciales son las siguientes:

- el elevado y sostenido ritmo de crecimiento generó escasez de fuerza de trabajo, creando las condiciones para reducir el desempleo e incorporar durante varias décadas importantes contingentes de fuerza de trabajo femenina e inmigrante en la mayoría de los PCI,
- gracias al aumento de la composición orgánica del capital, adquiere predominancia y se generaliza la plusvalía relativa respecto de la absoluta como mecanismo para la extracción del excedente,
- la estabilidad en el empleo está protegida por medio de prohibiciones o restricciones legales para despedir colectivamente al personal por causas económicas o por una decisión empresarial arbitraria y también por la fijación del preaviso y fuertes indemnizaciones monetarias a pagar en ese caso por los empresarios,

- los ajustes entre la producción y la demanda social se hacen de una manera más rígida por causa de las formas institucionales adoptadas que proporcionaban una mayor estabilidad macroeconómica,
- la producción masiva y en series largas de productos homogéneos genera economías crecientes en escala, estableciendo una distribución entre capitalistas y asalariados de las ganancias de productividad mediante conflictos y/o negociación, lo cual estimula la demanda y genera un crecimiento económico estable y sostenido. Los regulacionistas denominan a este fenómeno “círculo virtuoso”,
- la determinación del monto del salario nominal en términos macroeconómicos, no es la resultante directa de los mecanismos competitivos del mercado pues se constata en estos casos para un gran número de ramas de actividad, una cierta estabilidad relativa de la estructura y jerarquía de los salarios,
- los salarios de las principales ramas de actividad se fijan por medio de las convenciones colectivas de trabajo, o tomando como base la determinación de salarios mínimos legales por parte del Estado; se ajustan periódicamente y de manera casi automática, ex-ante en función del crecimiento esperado de la productividad y ex-post según las variaciones en el costo de vida,
- la consolidación de la relación salarial fordista provocó un cambio no sólo en el proceso de trabajo, sino también en las normas de vida y de consumo de los asalariados, reduciendo la fragmentación social,
- la proporción de los salarios indirectos adquiere una importancia cada vez mayor dentro de la remuneración total de los asalariados y se consolida un sistema complejo e integrado de seguridad social que dio lugar al conocido “estado providencia”.

Robert Boyer (1998) presenta dos gráficos donde establece una relación entre el salario y el empleo dentro de cuatro formas que ha adoptado históricamente la relación salarial.

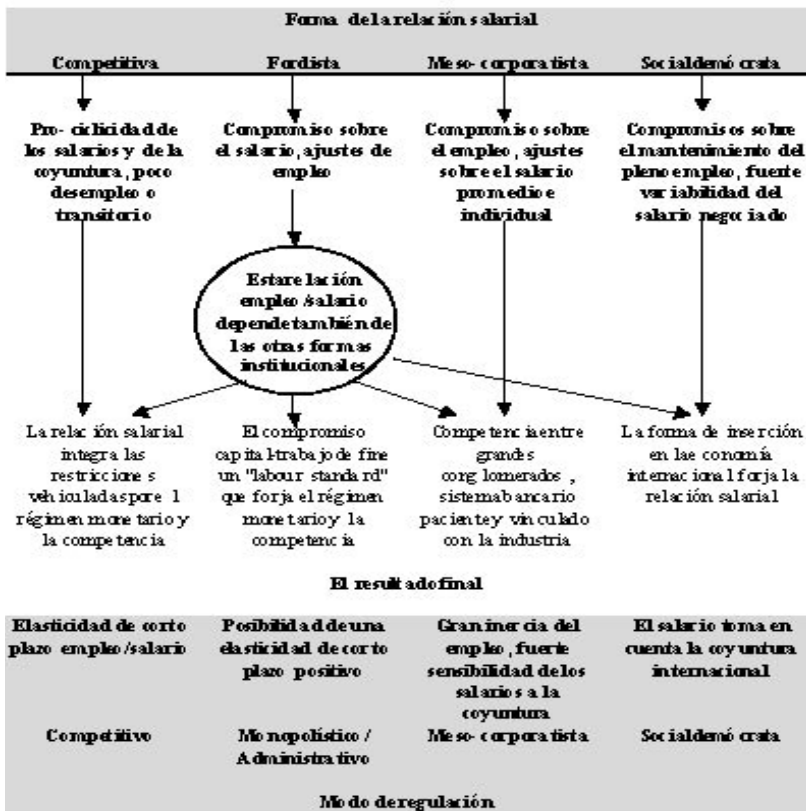
Gráfico N° 1. Configuraciones históricas de la relación salarial



Fuente: Tomado de Boyer, Robert (1998), “Le lien salaire/emploi dans la théorie de la régulation. Autant de relations que de configurations institutionnelles”, Documents du CEPREMAP N° 9814, septiembre.

Resulta necesario mencionar que en los países de vieja industrialización no existe actualmente un “solo y único mejor modelo” canónico de relación salarial. Según Boyer (2007) en esta dirección, existirían al menos cuatro formas adoptadas por la relación salarial en los países capitalistas industrializados (PCI) y otras tantas relaciones cruzadas salario-empleo. Cada una de estas cuatro configuraciones de la relación salarial presenta diferentes elasticidades empleo-salarios, en cuya explicación los problemas de coordinación son preponderantes respecto de las características propiamente tecnológicas.

Gráfico N° 2. Las relaciones entre empleo y salarios en cuatro formas paradigmáticas de la relación salarial en los PCI.



Fuente: Boyer (1998), "Le lien salaire/emploi dans la théorie de la régulation. Autant de relations que de configurations institutionnelles", Documents du CEPREMAP N° 9814, septiembre.

En los PCI la **relación salarial competitiva** prevaleció en el siglo XIX, e integra las restricciones provocadas por el régimen monetario y las formas de la competencia. Asimismo, implica una evolución procíclica del salario nominal y de la coyuntura, estrechamente relacionada con la evolución monetaria, así como una evolución anticíclica del salario real. Esto refleja una

elasticidad aparente negativa entre el empleo y el salario a corto plazo, con una doble causalidad: por una parte, la situación del mercado de trabajo influye sobre el salario; por la otra la evolución del salario induce a mediano plazo la evolución del empleo. Sin embargo, la primera relación es más frecuente que la segunda.

La **relación salarial fordista** (con vigencia en EEUU, Francia y otros países europeos durante los “treinta años gloriosos”) no resultó de manera automática, es el resultado de un siglo de conflictos políticos, crisis económicas y financieras y transformaciones institucionales. Hubo en este período condiciones para establecer un pacto o compromiso entre capitalistas y asalariados sobre la institucionalización del salario (indexación salarial respecto de la inflación pasada y sobre la productividad esperada futura) y una repercusión de factores aleatorios sobre la gestión de los horarios y del empleo. El compromiso capital-trabajo definió una norma a la que tuvieron que adaptarse el régimen monetario y las formas de la competencia, lo cual fue muy diferente a la regulación competitiva. En este caso, si la economía se encuentra poco abierta, habrá una moderada prociclicidad entre el salario real y el empleo.

En la **relación salarial meso-corporatista** (caso de Japón desde la segunda posguerra), las empresas aceptan mantener la mayor estabilidad del empleo, pero los puestos de trabajo, los horarios, los salarios y las primas deben ajustarse de manera flexible reaccionando frente a la incertidumbre. A corto plazo, la elasticidad del empleo con relación al salario es nula o muy débil, pero no por razones tecnológicas, sino debido a la configuración que adoptó en ese país la relación salarial. Los salarios se ajustan según el estado del mercado de bienes y la situación financiera de las firmas y los aumentos se sincronizan anualmente. Hay una elasticidad empleo/salario positiva, pero diferente a la **fordista**. El Japón es un caso paradigmático pues ese tipo de relación salarial le permitió crecer de manera estable.

La **relación salarial social-demócrata** (vigente en los países nórdicos de Europa y Alemania), se caracteriza por la negociación entre interlocutores sociales fuertes y bien organizados, que acuerdan en el nivel centralizado nacional la casi totalidad de los componentes de las relaciones profesionales y del contrato de trabajo. Es un régimen de crecimiento gobernado por la competitividad de las exportaciones de bienes novedosos y de calidad, donde los salarios se determinan en función de los precios mundiales y de la productividad del sector exportador. Hay políticas públicas activas de empleo, de formación profesional y de organización de la movilidad que combinan la flexibilidad del trabajo y la seguridad del empleo. Ex-post, el empleo y los

salarios evolucionan de manera concertada mediante los mecanismos de negociación colectiva. En este caso, es el volumen de empleo calificado el que gobierna la formación del salario y determina la elasticidad.

Estas cuatro configuraciones no derivan mecánicamente de factores tecnológicos; son la manifestación de procedimientos de coordinación extremadamente diferentes entre los agentes económicos y el Estado, que engendran elasticidades positivas o negativas, sea a corto o a largo plazo, y ponen en juego una causalidad dominante que puede ir tanto del salario al empleo como del empleo al salario.

Para la TR, la relación salarial fordista amerita una atención especial, dada la importancia que adquirió en los PCI durante el periodo de los “30 años gloriosos” que siguieron a la segunda guerra mundial y por los cambios que provocó sus crisis, desde mediados de los años setenta.

2.2.2. Crisis de la relación salarial “fordista” y emergencia de nuevas formas de organización del trabajo

Los regulacionistas coinciden en postular que, como consecuencia de la crisis de dicho régimen de acumulación donde predominó la relación salarial fordista, emergen nuevas formas de organización del trabajo (críticas del taylorismo –OCT-) y de la mecanización basada en las cadenas de montaje (fordismo). El listado en este sentido es sumamente extenso: neotaylorismo, neofordismo, posfordismo, toyotismo, ohnismo, y sonysmo. Se anulan los sistemas de indexación del salario según la inflación. Las convenciones colectivas son cada vez más descentralizadas para tener en cuenta la situación específica de las empresas. Se estaría entonces configurando una nueva relación salarial, diferente a la “fordista” y caracterizada por una vuelta a las formas competitivas (Bertrand, H. 1995 y Reynaud, 1995, Neffa, 1990, 1998).

Estos cambios se dan simultáneamente con profundas transformaciones en la organización de las empresas y de la producción:

- de las organizaciones productivas, porque estas son cada vez más complejas, volviendo ineficiente la modalidad taylorista; se requiere el compromiso de los asalariados y formas de adopción de decisiones y coordinación más flexibles para tener en cuenta dicha complejidad,
- de la organización empresarial concentrada y estructurada verticalmente, se pasa a formas descentralizadas y desconcentradas donde predomina la coordinación horizontal, lo cual permite adoptar más rápidamente las de-

cisiones para hacer frente a las variaciones del mercado y controlar la calidad,

- de un poder económico y decisonal concentrado jerárquicamente dentro de la empresa que implicaba la ejecución de gestos productivos en un tiempo dado, se pasa a la descentralización y a la delegación de poder en la realización de tareas aunque sometiendo al trabajador a un trabajo más intenso y a un control más severo en cuanto a los resultados,
- del trabajo prescrito, que exige la obediencia para ejecutarlo tal como ha sido concebido, se pasa a la actividad y al trabajo real, que para ser eficaz debe hacerse a conciencia y de manera autónoma y responsable por parte de quienes lo ejecutan para alcanzar los objetivos que les fueron impuestos,
- del trabajo pensado y asignado a cada individuo por la autoridad jerárquica, se pasa al trabajo concebido como una actividad colectiva, donde predomina la cooperación horizontal,
- el nuevo trabajador tiene un perfil diferente pues: debe adquirir conocimientos y experiencia, tener una actitud favorable hacia el trabajo en equipo y la introducción de innovaciones científicas y organizacionales; involucrarse con el éxito de la empresa y poseer competencias para analizar y comprender los problemas; anticipar los incidentes a fin de prevenirlos; ser comunicativo y transferir conocimientos al resto del colectivo de trabajo; ser capaz de adoptar decisiones e iniciativas frente a los incidentes, para asegurar la continuidad del proceso productivo,
- de una organización estable que reposa sobre fuerza de trabajo ya calificada, se pasa a una organización evolutiva que, para ser eficaz y competitiva, requiere de manera permanente recalificar a todo su personal y movilizar su saber productivo acumulado, adoptando la empresa la forma de un espacio de aprendizaje,
- la relación de empleo se hace cada vez más heterogénea y se multiplican las “formas particulares o específicas de empleo”, que ya no se basan en el trabajo a tiempo completo, con garantía de estabilidad, contratado por una duración indeterminada y con protección social para el trabajador y su familia,
- los trabajadores quedan muy condicionados a corto plazo por las mayores exigencias de los empleadores y la responsabilidad directa que se les asigna en cuanto a la coordinación de la eficiencia productiva que queda cada vez más en sus manos,

- a largo plazo, las restricciones y límites impuestos al trabajador serían menos inflexibles que en el pasado, pero generarían tensiones por causa de la incertidumbre que pesa sobre la marcha de la empresa, los riesgos del mercado de trabajo, su lugar y estatuto dentro de la empresa, por el debilitamiento de la acción sindical y la dificultad para que emerjan nuevos actores sociales capaces de producir nuevas reglas,
- dentro del colectivo de trabajo, los salarios individuales son cada vez más heterogéneos respecto de los promedios vigentes en la economía nacional y dependen de los diplomas, de las condiciones locales, de la rama de actividad y de la productividad de la empresa; además, en momentos de crisis los asalariados no dudan en negociarlos aunque finalmente lleguen a aceptar su reducción, con tal de asegurar la permanencia en el empleo,
- los riesgos de la incertidumbre sobre la marcha de la economía se trasladan desde los empresarios hacia los asalariados, que contratan trabajadores en condiciones precarias, introduciendo la flexibilidad laboral para ajustar el volumen y condiciones de uso de la fuerza de trabajo en función del nivel de actividad y una parte de los salarios pasa a estar condicionada por los resultados pasados o previstos de la empresa,
- por último, las formas adoptadas para determinar y ajustar los salarios también cambian respecto de la relación salarial precedente: estos se indexan cada vez menos automáticamente con respecto a la productividad esperada y la inflación pasada y su tipología se diversifica según la forma de articulación de los criterios e indicadores utilizados en cada rama y según el tipo de empresa. Por ejemplo:
 - a) la masa salarial de la que dispone la empresa,
 - b) los requerimientos del puesto de trabajo,
 - c) las calificaciones y diplomas de los asalariados en el momento de su reclutamiento,
 - d) los aumentos salariales generalizados otorgados por el Estado mediante la legislación del salario mínimo en función de la tasa de inflación pasada,
 - e) los resultados obtenidos individual o colectivamente en términos de productividad y calidad,
 - f) la evaluación del desempeño individual, el comportamiento y el grado de involucramiento,
 - g) la gestión basada en las competencias,

- h) la situación del mercado de trabajo, y
- i) la presión de la competencia por parte de países con mano de obra barata.

Hasta aquí se presentaron brevemente las formas institucionales básicas estudiadas por la TR (y en particular la relación salarial) para dar cuenta de las diversas regularidades en los comportamientos de los individuos, que rompen con la lógica de racionalidad neoclásica. La conjunción de los mecanismos y regularidades que hacen posible los ajustes económicos y la reproducción del sistema productivo en su conjunto (habida cuenta de las formas institucionales, de las estructuras económicas y sociales y de su inserción en la división internacional del trabajo), toma el nombre de *regulación* (Aglietta, 1979).

2.3. El modo de regulación

El modo de regulación puede definirse, de acuerdo con Boyer (2007), como el conjunto de procedimientos, comportamientos y conductas (individuales y colectivas), que esencialmente permiten: asegurar la continuidad y la reproducción de las relaciones sociales fundamentales (en cada momento histórico); conducir o guiar el proceso de acumulación de capital; y garantizar la compatibilidad de los comportamientos económicos descentralizados de las unidades de producción y de los individuos, sin que dichos agentes se hayan puesto voluntariamente de acuerdo entre sí, o hayan internalizado los mecanismos que presenta la dinámica del sistema. En definitiva, el modo de regulación representa la forma en la cual se articulan de manera concreta las distintas formas institucionales previamente comentadas, para dar lugar a un proceso de acumulación/valorización del capital.

En su origen, el modo de regulación en un determinado país no es intencional, aún cuando si se lo analiza ex-post pareciera sugerir la existencia de una compleja “ingeniería institucional”, producto del comportamiento de agentes que actúan según una estrategia deliberada. Se lo explica más bien como el resultado de los procesos de producción y de los conflictos que surgen entre los actores y grupos sociales organizados. El modo de regulación asegura, ex-post, la compatibilidad de un conjunto de compromisos entre los agentes económicos que, por su naturaleza parciales y sectoriales, implican la codificación de las relaciones sociales fundamentales, o sea la existencia del poder político en el nivel del Estado que las institucionaliza. La coherencia de las instituciones entre sí y con la estructura social no es algo que resulta estable desde el momento mismo de su construcción y nunca es completa;

es el fruto de un largo aprendizaje y de la confrontación con el régimen de acumulación. Pero para ser estables y mantenerse de manera generalizada, los regulacionistas insisten en que las instituciones económicas en cuyo seno se establecen los compromisos, deben ser validadas por el poder político y obtener el consenso social.

El reexamen del enfoque marxista lleva a especificar las características de las relaciones sociales fundamentales tal cual prevalecen en una sociedad y una época determinadas, como resultado de un proceso histórico que deja abierta la cuestión de la viabilidad de una serie de compromisos formalizados en la historia y que desembocan en la codificación de las cinco formas institucionales. En efecto, las luchas sociales, los conflictos políticos y las grandes crisis económicas concluyen en nuevos compromisos institucionalizados que ya no se refieren únicamente a las relaciones Estado/economía sino también a la relación salarial y las formas de la competencia. Es abusivo entonces considerar que la teoría de la regulación es funcionalista (como sugiere Jessop 1989, 1990).

Para la teoría de la regulación es a priori la incoherencia lo que debería ser la regla; mientras que la regularidad y la evolución ordenada, son la excepción. Así volvemos a encontrar el origen del uso de este término en las ciencias físicas y biológicas: ¿cómo entidades a priori independientes (por extensión, las formas institucionales) pueden implicar una evolución de conjunto compatible con su coexistencia y persistencia, en resumen, formar sistema (en este caso económico)?

Si la respuesta es positiva, conviene llamar modo de regulación al conjunto de mecanismos económicos implicados. Se introducen así dos de las características esenciales de un modo de regulación:

- debe permitir reproducir período a período la configuración institucional vigente sin una alteración fundamental,
- no supone, necesariamente, la interiorización por parte de los actores económicos de las reglas de conjunto que gobiernan el sistema entero.

En este sentido, la teoría de la regulación se opone a la escuela de expectativas racionales (Nueva Economía Clásica) que supone que los agentes económicos conocen tan bien como el economista teórico los mecanismos que rigen sus interacciones. El rol de las formas institucionales es, por tanto, sintetizar los conocimientos necesarios para la acción de los individuos y simplificar el contenido informacional y cognitivo movilizado. Los agentes actúan así con un conocimiento parcial y una racionalidad institucionalmente situada. Esta

concepción está relacionada con la racionalidad limitada (Simon 1986), pero el componente institucional supera los aspectos propiamente cognitivos vinculados con la dificultad de una acción racional frente a la incertidumbre.

Como ya se dijo, las formas institucionales condensan y focalizan una información supuestamente pertinente, y en eso, reducen la incertidumbre intrínseca resultante de la conjunción de los comportamientos estratégicos (Aoki 2002). La cuestión del equilibrio, entendido como conjunto de comportamientos mutuamente compatibles, debe examinarse caso por caso.

Un ejemplo de esto lo constituye lo sucedido al finalizar la segunda guerra mundial: las convenciones colectivas que codifican y difunden el progreso del salario real según el prorrateo de la productividad aseguraron ex post el establecimiento de un nuevo modo de regulación. La coherencia del sistema no estaba entonces adquirida ex ante. Sin embargo, en el nivel de la economía en su conjunto, no existe ningún “ingeniero de sistema”, cuya función consista en sincronizar la evolución de las formas institucionales. El Estado posee una diversidad de objetivos e intervenciones, por ser un espacio de la lucha social y política.

El surgimiento de un modo de regulación viable también puede corresponder a las complementariedades entre dos o más formas institucionales. Por ejemplo, en el régimen de patrón oro, toda distancia respecto de los precios internacionales debe producir un reajuste de los costos de producción, a menudo por intermedio de la flexibilidad de los salarios, tanto hacia arriba como hacia abajo. Se observa así una complementariedad entre un régimen monetario y una relación salarial que permite semejantes ajustes. O también en las políticas llamadas keynesianas de estabilización del ciclo, resultan complementarias con las economías desarrolladas de posguerra, donde el salario nominal se ha vuelto más rígido.

Un modo de regulación puede resultar también del papel determinante de una forma institucional con respecto a otras. En efecto, la historia muestra una jerarquía entre las formas institucionales. La asimetría correspondiente deriva muy a menudo de compromisos políticos particulares. Es posible afirmar que dicha configuración surge a partir de un cambio estructural en la forma institucional dominante, produciendo una evolución dentro de una o varias de las otras formas institucionales subordinadas. Dicha modificación de la jerarquía, explica los procesos de emergencia y/o transformación de un modo de regulación y, a su vez, los mecanismos que permiten la viabilidad de un modo de regulación.

Las investigaciones regulacionistas exploraron diversas hipótesis respecto de la jerarquía de las formas institucionales que se han presentado en las economías capitalistas en los últimos años (Petit, 1995, 1998).

En primer lugar, la desreglamentación y la apertura del comercio internacional casi continua desde mediados de los años 1960 y hasta el primer lustro del siglo XXI, hicieron de la competencia una forma institucional importante cuando no dominante. Esto afecta, sin duda, la recomposición de la relación salarial, de manera tal que los salarios aparecen sólo en cuanto costo de producción que contribuye a la formación de la competitividad y, se deja de lado el carácter del salario como impulsor del consumo asalariado y, por tanto, de la demanda efectiva.

En segundo lugar, se produjo una lenta pero persistente transformación de las estructuras productivas desde la segunda guerra mundial. Mientras que la industria manufacturera fue el motor durante gran parte de la posguerra, el empleo terciario no cesó de desarrollarse hasta el punto de desplazar a la industria del centro de la escena en las economías desarrolladas (Petit 1986). Ahora bien, este sector de la economía presenta una articulación original de las formas institucionales (relativa segmentación, inclusive “balcanización” de los contratos de trabajo, competencia por la innovación, la calidad y la localización, etc.). En consecuencia, en las economías contemporáneas, una parte significativa de las propiedades de los modos de regulación se origina en el sector terciario. Este modo de regulación se inscribiría en la continuidad del tránsito de la regulación “a la manera antigua” (dominada por el sector agrícola) hacia la regulación competitiva (impulsada por la industria) que fue luego monopolista (caracterizada por una articulación original entre industria y servicios).

Una tercera y última característica del modo de regulación en los últimos años se relaciona con la multiplicación de las innovaciones financieras y la apertura a los flujos de capitales internacionales por parte de la mayoría de las economías, tanto desarrolladas como en vías de desarrollo. Algunos autores regulacionistas han llamado a este proceso “financiarización” del modo de regulación (Aglietta 1976, Boyer 2007).

Por lo expuesto hasta el momento, debería quedar claro que la teoría de la regulación pretende verificar, mediante el concepto modo de regulación, el impacto que las formas institucionales (relación salarial, las formas de la competencia, el régimen monetario y la inserción del sistema productivo nacional en la economía internacional) poseen sobre la dinámica de la acumulación de capital. El objetivo de la TR es, por tanto, formalizar la dinámica

económica mediante la consideración explícita del impacto de las cinco formas institucionales sobre la distribución del ingreso entre salario y ganancias y la compatibilidad del imperativo de valorización y de realización del capital. Aparece entonces una multiplicidad de “régimenes de acumulación”, no solamente desde un punto de vista teórico sino también histórico. Esta variedad es tanto más marcada en la medida en que el análisis se extiende de las economías de antigua industrialización a aquellas en las que el proceso es más tardío.

2.4. De los esquemas de reproducción a los régimenes de acumulación

Para completar el análisis, la TR propone la noción de régimen de acumulación, como una categoría intermediaria que permite describir, más allá de la caracterización del modo de producción en el nivel más alto de abstracción, de qué manera se articulan las variables macroeconómicas para que la acumulación de capital sea viable. El régimen de acumulación se presenta entonces como un esquema o modelo de crecimiento de una economía nacional en una época dada e intenta conceptualizar la serie de determinaciones entre las condiciones de producción, la rentabilidad, los salarios y las condiciones de venta de las mercancías (Aglietta, 1976; Mazier, Bassle y Vidal, 1993).

El régimen de acumulación es el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir que permite reabsorber o extender en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso (Boyer, 2007).

Si el modo de regulación explicita los encadenamientos coyunturales de las principales variables macroeconómicas, tal como las perciben los agentes económicos, en cambio el régimen de acumulación describe los lineamientos de un modelo de crecimiento a largo plazo.

Pero hay una razón mucho más fundamental para el uso de la noción de régimen de acumulación. En efecto, fiel a la intuición marxista de base, la teoría de la regulación retiene de la referencia al modo de producción capitalista la hipótesis de que la acumulación juega un papel determinante. Sin embargo, según los regulacionistas, su versión del régimen de acumulación se distingue de los esquemas marxistas de reproducción por el hecho de que sus parámetros característicos se derivan, en lo esencial, de dos de las formas institucionales: la relación salarial y la forma de competencia. Además, el valor de estos parámetros generalmente se estima a partir de series largas de

la contabilidad nacional. Así se dispone de un modelo de dos sectores para la economía francesa de los treinta años gloriosos (Bertrand 1983) y de un modelo equivalente para Estados Unidos (Juillard 1993), o inclusive de un modelo de varios regímenes que incorporan el período de entre guerras (Boyer 1989).

El régimen de acumulación implica aspectos tanto cualitativos como cuantitativos. En efecto, para la TR la viabilidad de un régimen de acumulación plantea la cuestión de la reproducción de las formas institucionales. Cuando se derrumba un régimen de acumulación, la arquitectura de las formas institucionales se ve directamente afectada. La noción de régimen de acumulación es eminentemente abstracta y no pretende describir el comportamiento de los agentes económicos: es una herramienta de análisis para el investigador regulacionista.

Las regularidades que el régimen de acumulación intenta describir, pueden sintetizarse en las siguientes:

- la articulación dentro del sistema productivo entre el modo de producción dominante, con las formas no capitalistas y las diversas formas de organización de la actividad económica,
- de qué manera se organizan la producción dentro de las unidades económicas, la composición orgánica del capital y la relación de los asalariados con los medios de producción,
- como se concreta la distribución del valor producido, entre la parte que corresponde a las remuneraciones de los asalariados, la que se destina como ganancia de los capitalistas, y la que representa las transferencias asociadas con la relación rentística (esta distribución es la que crea las bases para la reproducción dinámica de las clases),
- como es la composición de la demanda social que valida la evolución tendencial de las capacidades de producción,
- cual es la modalidad de articulación de las formas capitalistas con las formas no capitalistas de producción, cuando estas últimas ocupan un lugar importante en la formación económica estudiada.

Dentro de una estructura económica dada, el rol de las formas institucionales mencionadas en los párrafos precedentes, está en el origen de un conjunto de regularidades económicas propias de cada formación social. Según Boyer, esas regularidades económicas “aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital y tienen, por hipótesis, la ca-

pacidad para absorber, anular o desplazar en el tiempo, los desequilibrios y las contradicciones que ese mismo régimen de acumulación va a engendrar naturalmente a causa de su propio dinamismo” (Boyer, 2007).

La cuestión central que abordan los regulacionistas es saber cómo un proceso tan contradictorio en sí mismo, como es la acumulación capitalista, pudo mantenerse, transformarse y perdurar en el largo plazo.

La TR ha utilizado el análisis de la acumulación en sectores productivos, introduciendo modificaciones al modelo formulado por Marx. Algunos autores regulacionistas distinguen entre un sector de bienes de producción, un sector de bienes de consumo y finalmente una sección orientada hacia la exportación (Billaudot, 1995). Otros investigadores desagregan de la siguiente manera: un sector de bienes de producción, un sector de productos primarios que con poca elaboración son destinados en parte a la exportación; un sector productor de insumos y bienes intermedios semi-manufacturados; un sector de servicios y bienes de consumo no durables (destinados al mercado interno y de manera directa a la reproducción de la fuerza de trabajo) y un sector de bienes de consumo durable que pueden estar orientados al consumo masivo (patrón de consumo característico del “fordismo”) o bien al consumo suntuario (patrón más relacionado con la fase “neoliberal” del capitalismo) (Bertrand, 1995).

2.5. Los regímenes de acumulación

Los mecanismos y regularidades económicas, que permiten la generación, apropiación y utilización de los excedentes son los que aseguran en el largo plazo la adecuación relativa del dinamismo de la producción y del consumo, dando lugar a un régimen específico de acumulación de capital. Pero la continuidad o la ruptura del régimen de acumulación en un determinado período es, en última instancia, resultado del funcionamiento de las formas institucionales antes mencionadas y de su influencia sobre esas regularidades (Boyer, 2007). Esta es una de las mayores diferencias con el enfoque marxista tradicional.

Una vez definido el concepto de régimen de acumulación es posible clasificar los que fueron identificados.

Todo régimen de acumulación tiene como primer objetivo generar un excedente y, en el modo de producción capitalista, la obtención del excedente se asocia a la extracción de parte del valor (plusvalor) generado por de la fuerza de trabajo, por métodos diversos. Cada uno de estos métodos de extracción de

plusvalor conduce a diferentes regímenes de acumulación. La TR diferencia principalmente dos regímenes de acumulación: el de carácter extensivo y el de tipo intensivo.

Para Aglietta (1976) un régimen de acumulación se define como “extensivo” cuando una parte de la reproducción de la fuerza de trabajo asalariada se efectúa total o parcialmente fuera de la lógica capitalista (pequeña producción mercantil, empresa familiar agrícola, grandes plantaciones tradicionales, etc.) y en el cual la generación del excedente económico, que permitirá luego el incremento del capital, no resulta de mayores inversiones en bienes de producción, ni de la incorporación masiva del cambio científico y tecnológico. En este régimen, las nuevas inversiones consisten básicamente en aumentar el *stock* de capital constante para incorporar nuevos trabajadores. Es el caso en que el modo de producción capitalista se expande dentro del territorio nacional hacia sectores tradicionales de la economía y penetra en las nuevas ramas y mercados, pero sin modificar las anteriores condiciones de producción, ni la eficacia del trabajo. En otras palabras, utilizando los conceptos de la teoría del valor, predominaría la estrategia de plusvalor absoluto como fuente generadora del excedente económico (Aglietta, 1976). Estando vigente el régimen de acumulación extensivo, el incremento del valor de la producción proviene en esencia del crecimiento del número de asalariados, de la mayor duración del tiempo de trabajo, de la instauración del trabajo por turnos y de moderados crecimientos de la productividad. Dado que la extensión de la jornada laboral tiene un límite físico humano infranqueable, los incrementos del plusvalor se logran, en este régimen de acumulación, introduciendo total o parcialmente, métodos de racionalización, como la organización científica del trabajo (o taylorismo), buscando la intensificación del trabajo y la “reducción del tiempo muerto”.

Así, la acumulación extensiva se relaciona directamente con la extracción de plusvalor absoluto.

Sin embargo, existe la posibilidad de que la misma lógica de producción y acumulación extensiva genere sus propias barreras para validar la reproducción del crecimiento. Bajo estas circunstancias puede que las necesidades de reproducción del capital conduzcan a que la estrategia para incrementar el excedente se modifique a favor de una relacionada a la extracción de plusvalía relativa. Esto significa, en términos de la TR, que el régimen de acumulación se configuraría como intensivo. Es decir, se tiende a incrementar la composición orgánica del capital y a introducir innovaciones tecnológicas y organizacionales para aumentar la productividad del trabajo, procurando obtener

plusvalor relativo para evitar que caiga la tasa de ganancia. La lógica sería la siguiente: las empresas productoras de bienes de producción venden sus equipos más eficientes a las empresas productoras de los bienes de consumo que tienen importancia para la reproducción de la fuerza de trabajo. De esta manera, si estas últimas utilizan más intensamente su capacidad instalada, aumentan su volumen de producción, logran economías de escala, incrementan la productividad, bajan los costos unitarios y finalmente reducen el tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. Estas son las condiciones necesarias para aumentar el plusvalor relativo (De Bernis, 1987).

Para lograr estas modificaciones en la estrategia de acumulación (apropiación del excedente), el capital debe disponer de reglas jurídicas que protejan su derecho de propiedad y limiten o controlen el margen de acción reivindicativa de los asalariados y sus organizaciones profesionales. En este sentido, debe estar liberado de restricciones institucionales que le impidan desplazarse hacia las ramas de actividad y empresas donde las tasas de ganancia sean mayores. Para cambiar el régimen de acumulación en esa dirección, las empresas deben introducir innovaciones tecnológicas y organizacionales, aumentando su talla hasta constituir unidades de producción de cierto tamaño para lograr economías de escala.

Este proceso de transición implica un cambio en la relación entre el sector productor de bienes de producción y el de bienes de consumo, que por la propia naturaleza del capitalismo difícilmente puede ser equilibrada. En el modo de producción capitalista, por su propia lógica se genera una tendencia al aumento de la composición orgánica del capital y, de esta forma, se puede reducir la necesidad del capital variable por unidad de producto, para aumentar la tasa de ganancia en el corto plazo, o al menos evitar su caída, aunque desembocará en una crisis a mediano o largo plazo²¹. La crisis de cada régimen de acumulación se produce cuando al interrumpirse el funcionamiento de las regularidades hay un bloqueo de los mecanismos de reproducción del sistema en su conjunto, y dicho proceso entra en contradicción con las formas institucionales vigentes. Ahora bien, esta dirección causal desde el régimen de acumulación hacia las regularidades económicas no es unívoca y el estallido de las crisis de un determinado régimen de acumulación no significa

²¹ En los países capitalistas centrales, el régimen de acumulación predominante en los sectores de actividad más dinámicos es de tipo intensivo. El crecimiento de la productividad se logra mediante nuevas inversiones y por la introducción, adaptación y difusión acelerada del cambio científico y técnico que da lugar a nuevos procesos productivos.

necesariamente que, como resultado inmediato, se pase a otro modo de producción. No sucede así precisamente porque el proceso es dialéctico y hay posibilidades de regulación. El modo de producción capitalista es tal vez el que ha dado más ejemplos de adaptación en esta materia.

El “fordismo” es el régimen de acumulación intensiva que ha sido más estudiado por los regulacionistas, a partir de la tesis fundacional de Aglietta (1976). Su denominación tiene en cuenta los trabajos precursores de Gramsci y la experiencia de Henry Ford en los EEUU, país que se constituyó tardíamente como nación, pero que desde sus inicios funcionó siempre sobre bases capitalistas y con una economía relativamente cerrada. El régimen de acumulación “fordista” se basa en el funcionamiento de dos círculos virtuosos (Aglietta, 1976; Boyer y Durand, 1993, Juillard, 1993, Neffa 1990, 1998):

1. La adecuada distribución proporcional de las ganancias de productividad entre capital y trabajo es lo que permite establecer un “círculo virtuoso acumulativo”. El incremento del salario real se produce de manera relativamente proporcional al de la productividad del trabajo, generando un crecimiento regular de la demanda de los asalariados para los bienes de consumo y requiriendo el desarrollo de la producción masiva, gracias a lo cual se pueden obtener rendimientos crecientes en escala. Cuando se estabiliza la demanda, los empresarios pueden programar de manera más racional sus inversiones que, una vez realizadas, permiten un nuevo incremento de la productividad.
2. La constancia de una elevada parte de los salarios en la distribución del ingreso y en el reparto de las ganancias de productividad tiene como contrapartida el mantenimiento de la tasa de ganancia, con la cual se autofinancian las inversiones para racionalizar la producción y expandirla. La racionalización del trabajo y las nuevas inversiones permiten el crecimiento de la productividad del trabajo, y esto a su vez eleva las tasas de ganancia. Para que el proceso perdure en el largo plazo es necesario que la tasa de crecimiento de la productividad no se detenga, que una parte de ese incremento se distribuya a los asalariados, pero a su vez que no se superen ciertos límites, para evitar los riesgos de la sobreproducción y la caída de las tasas de ganancia.

Los componentes descritos mediante los conceptos claves utilizados por la TR para estudiar las economías concretas, se combinan de tal manera que prefiguran un “modo de desarrollo”, el cual representa la articulación entre el modo de regulación y el régimen de acumulación, cambiante a lo largo del tiempo.

3. Cambios de modos de regulación y regímenes de acumulación: nuevos modos de desarrollo

Los modos de regulación pueden cambiar y lo hacen en el seno de cada país, mediante la articulación de las formas institucionales anteriormente mencionadas. Su inercia o su inadecuación respecto de las regularidades económicas para asegurar la vigencia y eficacia de un régimen de acumulación, provoca alguna de las distintas modalidades de crisis que la TR tipifica. Pueden dar origen a procesos correctivos (pequeñas crisis) o generar de manera endógena cambios de tipo estructural (crisis del modo de regulación, del régimen de acumulación o incluso del modo de producción).

Por su parte, pueden coexistir en un mismo período histórico en diferentes países una gran variedad de regímenes de acumulación; pero en todos los casos de su configuración las formas institucionales juegan un papel decisivo. También se ha constatado que dentro de un país es posible la transición de un régimen de acumulación a otro, proceso que puede durar un tiempo considerable, sin que necesariamente el cambio se produzca de manera abrupta. La transición de un régimen de acumulación a otro, es con frecuencia el resultado de una o varias grandes crisis, lo cual implica posteriormente la modificación de las formas institucionales y de los mecanismos y regularidades económicas. La naturaleza y dimensión de esas crisis son muy heterogéneas, porque dependen de la estructura económica dentro de la cual emergen, que es propia de cada formación social. Cuando aquello sucede, los cambios están acompañados o precedidos por innovaciones tecnológicas y organizacionales de magnitud, que pueden dar lugar a un nuevo paradigma productivo.

La emergencia de un nuevo paradigma productivo²² no puede programarse *ex ante* ni estar determinado, dado su carácter contradictorio e incierto en cuanto a sus resultados. Un paradigma técnico-económico, definido como “*a set of common sense for technological and investment decisions*”²³ (Pérez, citado

²² Los regulacionistas postulan que un nuevo paradigma o nuevo sistema productivo no es algo que emerja fácilmente, pues surge a partir de procesos contradictorios sometidos a la incertidumbre y sin que lo explique ningún determinismo. El sistema productivo es un concepto meso-económico, que permite pasar de las dimensiones micro a las macroeconómicas, y que recurriendo a las formas institucionales se define como “la complementariedad y la coherencia entre los principios de gestión, la organización interna de la firma, su articulación con las empresas subcontratistas y con la competencia, y la relación salarial..., y el sistema educativo sin olvidar la regulación macroeconómica” (Boyer, R. y Durand, J. 1994).

²³ “*Un bagaje de sentido común para la adopción de decisiones tecnológicas y de inversión*” (N. de la T.).

en Amable, Barre y Boyer, 2009), tiene un muy alto contenido organizacional, que incluye especialmente:

- nuevos conceptos de eficacia para guiar la organización de la producción en el nivel de la unidad de producción,
- un nuevo modelo de organización y de gestión de las empresas,
- una reestructuración de las relaciones entre ramas de actividad económica,
- un nuevo modelo para la localización geográfica de las inversiones.

Los regímenes de acumulación están configurados en función de: 1) la organización de la producción, 2) la relación salarial predominante, 3) el reparto del valor agregado entre beneficios y salarios y 4) la composición de la demanda social.

El régimen de acumulación puede adoptar las siguientes modalidades que se han verificado históricamente:

- extensivo en regulación competitiva,
- intensivo sin consumo masivo,
- intensivo con consumo masivo,
- intensivo y desigual.

Estos diferentes regímenes de acumulación pueden dar origen a un modo de desarrollo diferente. Mientras que para la teoría marxista el modo de producción es el resultado de las relaciones contradictorias entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción, para la TR siguiendo un esquema muy próximo, la articulación específica de un régimen de acumulación del capital y de un modo de regulación dentro de una formación social determinada, da lugar a la constitución o fortalecimiento de un modo de desarrollo. De acuerdo con la especificidad nacional y como pueden existir y sucederse diversos regímenes de acumulación y modos de regulación, los modos de desarrollo pueden ser muy diversos. Por consiguiente, las crisis del modo de desarrollo son el resultado de las modificaciones que intervienen en el nivel del régimen de acumulación y/o del modo de regulación. La versión Parísina de la TR rechaza la idea de que existan leyes generales, transhistóricas, aplicables en todo tiempo o lugar y en todos los sistemas económicos.

En consecuencia, existen en un comienzo diversas alternativas o modos posibles de regulación, a pesar de que, finalmente, sólo una de ellas se concrete

históricamente, siguiendo una trayectoria nacional que es el resultado de la dinámica endógena y de la respuesta de un sistema productivo a las variaciones a mediano o largo plazo de la economía nacional, caracterizada por un régimen de acumulación y formas institucionales específicas.

Los conflictos y compromisos institucionalizados son los que corresponden a un espacio geográfico dado, a una nación, inclusive si las formas institucionales surgen o se modifican por la influencia de conflictos internacionales. Puede darse en un país una trayectoria nacional con referencia a los procedimientos de ajuste de un solo modo de desarrollo o, por el contrario, constituir un estilo común a varios países, permitiendo una evolución macroeconómica con cierta regularidad.

La emergencia de las crisis, que adoptan diversas modalidades, vistas como la interrupción de anteriores períodos de crecimiento y la manifestación de desequilibrios, constituye el principal interrogante que intenta responder esta escuela de pensamiento económico. Para los regulacionistas, las crisis no se pueden explicar por un azar caprichoso, ni por la simple acción perturbadora de instituciones (como los sindicatos o el Estado) que impedirían el funcionamiento normal de los mercados, ni por un determinismo económico o tecnológico irreversible.

Desde esta perspectiva teórica, las crisis no se explican sólo por factores exógenos: tienen en primer lugar un fuerte componente endógeno, pueden ser de diverso tipo y difieren según su naturaleza (Aglietta, 1976; Boyer, 1986 y 1979; Neffa, 1996).

Es útil distinguir entre una crisis del modo de regulación y una crisis del régimen de acumulación. En el primer caso, los encadenamientos coyunturales pueden ser desfavorables pero el régimen de acumulación puede seguir siendo viable. En cambio, en el segundo caso es el mismo principio del régimen de acumulación lo que está en cuestión y esto significa un escalón de gravedad superior. Estas crisis ocasionarían el cambio del modo de desarrollo. Finalmente, es posible que debido al fracaso de la recomposición de las formas institucionales, las relaciones sociales fundamentales del modo de producción sean cuestionadas. Se puede hablar entonces de crisis del modo de producción.

La tipología utilizada comprende la existencia de al menos cinco modalidades:

1. *Las crisis exógenas o por causas externas*, definidas como un bloqueo de la continuación del proceso de reproducción económica de un país deter-

minado, debido a la escasez de bienes provocada por catástrofes naturales o climáticas, crisis financieras y quiebras económicas ocurridas en otros países, o guerras.

2. *Las “pequeñas crisis” o crisis endógenas*, que corresponden a una fase de “purificación” de las tensiones o desequilibrios acumulados por el modo de regulación y el régimen de acumulación durante una fase de recesión o depresión, causadas por: la insuficiencia de la demanda, una desproporción entre el crecimiento experimentado por las diversas secciones productivas; una disminución de las tasas de ganancia inducida por una fuerte elevación del salario real (cuya tasa supere la dinámica del crecimiento de la productividad) y/o un rápido cambio en la distribución funcional del ingreso; la inestabilidad de los mercados financieros y los límites a los cuales se enfrentan las empresas para tener fácil acceso al crédito. Estas crisis toman cierto tiempo para resolverse a partir de factores endógenos, pero no cuestionan en el largo plazo la reproducción del sistema productivo.
3. *La crisis del propio modo de regulación*, que se caracteriza porque se producen graves desequilibrios en el nivel de la relación salarial y/o de las otras cuatro formas institucionales en el nivel macroeconómico (de tipo monetario, fiscal, de comercio exterior y de funcionamiento de los mercados) y aunque el régimen de acumulación anterior siga siendo viable, los mecanismos asociados al modo de regulación en vigor son incapaces de modificar los encadenamientos coyunturales desfavorables, a causa de una inadecuación de las formas institucionales o estructurales respecto del régimen de acumulación, que deben modificarse. Esta inadecuación del modo de regulación respecto del régimen de acumulación se puede deber a varias causas, a saber: a) perturbaciones económicas, políticas o sociales internas o externas que no pueden ser totalmente controladas en el seno de un modo de regulación; b) luchas sociales o políticas que cuestionan los compromisos institucionalizados hasta ese momento vigentes de manera tal que, debido a cambios en las relaciones de fuerza, el nuevo estado de las estructuras sociales se revela incompatible con la reproducción económica del sistema y/o su ampliación; o c) porque se ha llegado a la incapacidad de un modo de regulación para sostener el proceso de acumulación, como consecuencia del agotamiento de las fuentes de crecimiento de la productividad y de la tasa de ganancia, que hacen necesario pasar a otro modo de regulación que asegure la continuidad del régimen de acumulación.

4. *La crisis del régimen de acumulación* se pondría en evidencia cuando surgen contradicciones que frenan el crecimiento como consecuencia del agotamiento de las potencialidades de las formas institucionales que constituyen el modo de regulación impidiendo que continúen funcionando las regularidades económicas. Como resultado, se produce un bloqueo del proceso de reproducción dinámica de la economía y se cuestionan varias de las regularidades económicas. Este tipo de crisis se desencadena cuando: a) la prolongación de las regularidades anteriores no permite la reconstitución automática de la tasa de ganancia y por lo tanto, de la recuperación endógena de la acumulación; b) se dan al mismo tiempo, por una parte, la desactualización de los antiguos métodos de producción debido a la obsolescencia de los bienes de capital y, por otra parte, el agotamiento de una cierta modalidad de demanda de los productos y el surgimiento de nuevas necesidades en cuanto al tipo de productos y volumen; c) cuando para fabricar los nuevos productos exigidos por la demanda se hace necesario implantar nuevos procesos productivos con otras combinaciones técnicas de producción y diferentes localizaciones en el territorio sin contar con los recursos para ello; d) cuando se genera una pérdida de coherencia entre las innovaciones técnicas incorporadas y las características de las anteriores formas institucionales; y e) cuando se produce un desequilibrio por causa del desarrollo desigual de las secciones productivas y se genera una sobreproducción o una caída de la demanda.

Estas cuatro formas de crisis son posibles porque las fuerzas productivas y la organización de la producción pueden variar. Ellas suponen implícitamente la existencia de una cierta plasticidad en las relaciones sociales capitalistas, considerándolas susceptibles de experimentar cambios en su forma paradigmática. Se explicaría así el hecho de que el modo de producción capitalista haya permanecido vigente durante tanto tiempo, haya superado una serie de largas y profundas crisis y progresivamente haya adoptado múltiples modalidades (anglosajón, renano, nórdico, japonés, etc.).

Pero también puede existir una crisis más profunda, a la cual se refiere esencialmente el pensamiento marxista.

5. *La crisis del modo de producción dominante*. Boyer (1989) designa con estos términos al “*derrumbe o desarticulación del conjunto de relaciones sociales que son propias de un modo de producción, lo cual provoca un bloqueo del régimen de acumulación*”. En un cierto momento histórico y en una determinada formación social, por diversos factores se producen profundos cambios económicos, políticos y sociales radicales que pro-

vocan ese bloqueo e impulsan en el orden jurídico una transformación fundamental de las relaciones de producción y de intercambio. Se agotan las potencialidades, o se llega al límite, de una configuración viable de las formas institucionales que impulsaban las regularidades económicas, con lo cual se precipita el cuestionamiento y la abolición de las relaciones sociales vigentes, en aquello que tienen de más fundamental. Cuando eso sucede, ya no existe la posibilidad de lograr dentro de ese modo de producción una recomposición de las relaciones sociales de producción, ni de las formas institucionales que conduzcan a un modo de desarrollo viable (Boyer, 1987). Para la teoría de la regulación estas crisis no son frecuentes (la transición desde el régimen feudal al capitalismo ocurrió al final del medioevo; en varios países ocurrió desde el capitalismo al socialismo en la primera mitad del siglo XX). Son procesos que para consolidarse llevan tiempo e implican una transición, pero que también pueden darse en el otro sentido: del socialismo al capitalismo por ejemplo, cuando se derrumbaron a comienzos de la década de los años noventa las economías de los países comunistas europeos, o como en el futuro podría estar sucediendo en el caso de China y si se consolidan las tendencias actuales.

* * *

Para ejemplificar de qué manera puede transformarse un modo de desarrollo, la atención se centra en el caso más estudiado por la teoría de la regulación: el modo de desarrollo fordista.

Este régimen, principalmente estabilizado desde la segunda posguerra, tuvo su decadencia en la década de 1970. Las fuentes de crisis del modo de desarrollo fordista se debieron, de acuerdo con los teóricos regulacionistas, a un agotamiento del régimen de acumulación, por causas que se comentan a continuación.

En primer lugar, es posible que se hayan visto agotadas las posibilidades de obtener incrementos de productividad asociados con los métodos taylorianos y fordianos de producción, como se observó en Estados Unidos (Bowles, Gordon y Weiskopf, 1983) y más tardíamente en Francia (Coriat 1995). *Ceteris paribus*, por otra parte, esto puede hacer entrar la economía en una zona de inestabilidad.

En segundo lugar, el mantenimiento del pleno empleo, inclusive de un sobreempleo, da un mayor poder de negociación a los asalariados que reivindican entonces una indexación más completa de su salario sobre los incrementos de productividad. Luego, la ruptura ulterior de las tendencias de la productivi-

dad respecto de las anticipaciones sobre las que se basaban las convenciones colectivas también puede hacer subir el grado de indexación, tal como se ha observado ex - post (Boyer 1986b). Históricamente se ha constatado que cuanto se franquea el umbral superior del crecimiento del salario con respecto al de la productividad, que era la condición para la estabilidad del régimen de crecimiento fordista, ésta ya no está garantizada.

Finalmente, la ausencia de innovaciones radicales de producto, la maduración del consumo de masas y el estancamiento de la demanda pueden implicar una evolución desfavorable del empleo cuando las innovaciones de procesos (que ahorran empleo) tienen más fuerza que las innovaciones de producto (Lorenzi, Pastré y Tolédano, Réal, en Amable, Barre y Boyer, 2009). Además, el éxito mismo de la producción fordista al generar cambios en los modos de consumo y normas de vida de los asalariados, condujo a un desplazamiento del empleo hacia el sector terciario (Petit 1986), inclusive la educación, la salud, el tiempo libre, ámbitos a los que los métodos fordianos a priori no estaban adaptados, sobre todo en la medida en que la demanda debe volverse solvente gracias a la intervención del Estado, tema que ha estado presente desde los trabajos fundadores de la teoría de la regulación (Aglietta 1976).

Por lo visto hasta el momento, debe parecer evidente el carácter histórico de las conceptualizaciones que realiza la TR. En cada momento histórico intentan determinarse los factores específicos que configuran un modo de desarrollo y, a su vez, las crisis específicas a las que pueden estar sujetos el modo de regulación y el régimen de acumulación que resultan en ese modo de desarrollo. La preponderancia otorgada a la forma institucional relación salarial y la teorización de los modos de desarrollo como fenómenos cambiantes y sujetos a contradicciones, permite dar una idea al lector de la relevancia que podría tener este enfoque teórico para analizar las relaciones entre el empleo y las diversas formas de crecimiento de las economías nacionales, sin dejar de lado la interacción con el resto de las regularidades económicas y sociales.

Antes de analizar estas relaciones clave para los fines del presente estudio, se sintetizarán algunas cuestiones metodológicas propias de la teoría aquí esbozada

4. La especificidad de la metodología de la TR

La TR cuestiona la metodología neoclásica, pues según ella los fenómenos sociales serían el resultado de la agregación de acciones individuales, que estarían animados por un comportamiento racional en búsqueda de la maxi-

mización de las utilidades, sin tomar en cuenta el impacto de la historia (*path dependency*), las instituciones y los efectos de la estructura.

Por otro lado, la metodología de análisis de inspiración marxista, es de carácter holista, se desplaza desde lo abstracto hacia lo concreto, y el conocimiento se desarrolla en un movimiento de ida y vuelta desde la teoría hacia los hechos y desde los hechos hacia la teoría. Entonces, cada hecho específico no podría ser comprendido en sí mismo, sino solamente cuando se lo estudia con relación al conjunto. El proceso productivo se analiza en términos dialécticos, pues la reproducción de la unidad, que sería una estructura compuesta por un sistema de relaciones, se realiza por la lucha de los contrarios. Entonces, el lugar que cada uno ocupa en la estructura social preexiste al comportamiento individual y depende del peso de las restricciones que emanan de la estructura económica. Se trata de un razonamiento lógico que procede por deducción y no por inducción. A partir del análisis del pasado y de lo que se consideran sus tendencias inmanentes, partiendo de las leyes de funcionamiento de la economía capitalista con frecuencia se enunciaron pronósticos, desde las posiciones ligadas al estalinismo y luego a los trabajos de Althusser, sobre un resultado metahistórico. Sin embargo, la realidad no siempre se desarrolla de manera lineal, pues existen una serie de contradicciones secundarias, restricciones imprevistas que condicionan el juego de la contradicción principal y porque la realidad histórica es muy dinámica, heterogénea y compleja.

Por su parte el método regulacionista opera avanzando de manera lineal, mediante una complejización lógica del cuadro de análisis inicial, partiendo de lo más general y abstracto, para ir ampliando progresivamente el modelo, descendiendo hacia lo concreto y abandonando sucesivamente las hipótesis que se consideran más inciertas. La metodología regulacionista buscó progresivamente autonomizarse y diferenciarse respecto de las dos mencionadas anteriormente. Su propósito esencial consiste en caracterizar los cambios en los modos de desarrollo, definidos por la articulación entre un paradigma productivo, un régimen de acumulación y un modo de regulación. La TR tiene un fuerte componente empírico, reconoce la historicidad de los cambios que se produjeron en el funcionamiento del modo de producción capitalista, toma seriamente en cuenta las instituciones y la trayectoria nacional y procura la formalización y la modelización utilizando con frecuencia técnicas econométricas. Los regulacionistas postulan que una adecuada formalización y modelización sirve a los efectos de verificar si el razonamiento deductivo confirma o no las intuiciones derivadas del análisis histórico. Por su parte, el análisis empírico se orienta a identificar los hechos y las relaciones económicas entre

las variables, siguiendo su evolución en el curso de los períodos, admitiendo la generación de cambios que dan lugar a formas institucionales diferentes.

A partir del análisis histórico, se busca identificar la emergencia de variantes en las cinco formas institucionales como explicativas de la permanencia de ciertos fenómenos o regularidades económicas y que ayudan a analizar los cambios producidos luego de las grandes crisis. El acento se pone en el estudio del comportamiento de individuos y grupos, comportamiento que nunca es totalmente “racional”, pues la racionalidad que guía el comportamiento humano es “procesual”, ya que el acceso a la información es incompleto, desigual y existe una incertidumbre radical sobre el futuro. La TR admite una problemática historicista de la relación entre los individuos y la sociedad y la posibilidad de que los comportamientos individuales (normas de producción, normas de vida, normas de consumo) puedan cambiar con la evolución de las formas institucionales y de las regularidades económicas.

Según se desprende de la propuesta de Boyer, el método sugerido por los regulacionistas para aplicar en un país dado, la TR debería comprender cuatro etapas, cuyo desarrollo se debe adaptar a la realidad del país estudiado:

1. **Movilizar la historiografía** para periodizar, con una perspectiva de largo plazo, las formas institucionales, buscando fechas clave de cambios significativos cuando se produce una ruptura del periodo y lo que está en juego es la constitución de nuevas formas institucionales. Este análisis no debería ser únicamente cualitativo, sino que necesita un mínimo de cuantificación.
2. **Partir de la lógica implícita de funcionamiento de cada forma institucional**, explicarla y verificar su campo de aplicación dado que la TR postula que no existe un principio de racionalidad económica general con vocación universal y las formas que revisten las racionalidades no operan siempre de manera rígida y puntual, sino que constituyen un proceso, son siempre parciales y están en el origen de las regularidades y de las reglas dentro del orden económico.
3. **Pasar desde la conjunción de lógicas parciales a la regulación del conjunto**. Se debe recurrir finalmente a la modelización macroeconómica y, si fuera posible, econométrica. Así podría verificarse la coherencia de la construcción lógica del modelo, las relaciones entre variables y se pueden detectar las fallas en el razonamiento.
4. **Modelizar los regímenes de acumulación para caracterizar las diferentes crisis estructurales**. Los regulacionistas piensan que no hay le-

yes tendenciales absolutas y transhistóricas, que terminan imponiéndose siempre y en todo lugar sin cambios, por encima de factores transitorios y eventuales. Pretenden estudiar la evolución del capitalismo buscando no solamente las contradicciones derivadas de la caída de la tasa de ganancia, sino investigando sobre el auge y la crisis de cada régimen de acumulación y modo de regulación, para discernir las tendencias inherentes a cada uno de ellos, su posible agotamiento y formalizarlas en términos de esquemas de reproducción.

5. El enfoque del empleo y el desempleo desde la teoría de la regulación

El problema del trabajo y el empleo planteado desde la teoría de la regulación (TR) difiere del enfoque neoclásico y tiene cierta relación con los enfoques marxianos, keynesianos y neo-schumpeterianos. Según la teoría neoclásica en su versión estándar (Neffa, 2007) el trabajo es considerado como una mercancía indiferenciada del cúmulo de mercancías que se generan en la sociedad capitalista. Por su parte, se ve el desempleo como un fenómeno de naturaleza predominantemente voluntaria, agravado por varios factores: las rigideces que se presentan en el llamado “mercado de trabajo”; la irracionalidad en el comportamiento de los empleadores debido a una información asimétrica que genera fallas de mercado; la implementación de numerosas instituciones estatales y normas que establecen restricciones que regulan el funcionamiento del mercado de trabajo y perturban su libre funcionamiento; y el comportamiento monopólico de los sindicatos.

Mientras que las teorías neoclásicas contemporáneas se han construido sobre la hipótesis de una fuerte sustituibilidad entre el trabajo y el resto de los factores productivos, la TR postula más bien una complementariedad entre los bienes de producción y la fuerza de trabajo y propone la noción de relación salarial para dar cuenta del denso conjunto de instituciones y de procedimientos de coordinación que regulan el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo²⁴. De esta manera, el contrato de trabajo es socialmente concebido como un conjunto de instituciones que regulan el proceso de trabajo, conducen a la formación del salario y explican la movilidad de los asalariados.

La TR se interesa en los períodos de largo plazo y cuestiona la especificidad e

²⁴ Nótese que la teoría de la regulación toma en cuenta la diferenciación clásica de Marx entre trabajo y fuerza de trabajo.

incluso la pertinencia de la noción neoclásica de “mercado de trabajo”, pues si bien la competencia entre las empresas para atraer y reclutar a los asalariados y entre los buscadores de empleo para obtener un puesto de trabajo están presentes en todas las economías capitalistas, esa competencia no tiene la propiedad de determinar la convergencia hacia el pleno empleo, como se ha constatado desde mediados de los años setenta en la mayor parte de los países capitalistas avanzados.

El horizonte temporal es importante, pues las instituciones sólo pueden transformarse y consolidarse plenamente en el curso de decenios, como reacción a las crisis y a los conflictos políticos que definen nuevas reglas de juego. Los contratos individuales de trabajo, las convenciones colectivas y las reglamentaciones del mercado laboral pertenecen al ámbito de las reglas de la relación salarial. De ellas depende la fijación del salario en las empresas y eso no sucede de manera centralizada como postula el modelo walrasiano. El encuentro entre oferentes y demandantes se hace secuencialmente, en escala microeconómica, y a medida que se celebran las negociaciones colectivas o se modifica el salario mínimo legal. Esto no sucede de forma instantánea, fijando una situación de una vez y para siempre, pues queda planteado el problema de las expectativas y la búsqueda de mejores condiciones, en un contexto de necesidades sociales crecientes.

Este cuestionamiento a la teoría neoclásica también ha sido resaltado por otras escuelas de pensamiento económico. La teoría de las relaciones industriales (Dunlop, 1958) se fundamenta en la reflexión acerca de la independencia de la formación de los salarios respecto de la lógica pura del mercado, pues en su determinación predomina la codificación jurídica y convencional en lugar del mecanismo de mercado, y postula que el contrato individual de trabajo está sometido a restricciones derivadas de la acción colectiva. Por otra parte, para los keynesianos el desempleo se debe a la incertidumbre en cuanto a las expectativas y al débil peso de la demanda efectiva; el salario no es una variable de ajuste esencial del mercado de trabajo porque el nivel del empleo depende en última instancia de la demanda efectiva y de la calidad de la coordinación respecto de las señales procedentes del mercado financiero. Los convencionalistas, por su parte, afirman que los salarios no son precios, sino más bien el resultado de reglas que difieren según los sectores y cambian con el correr del tiempo (Favereau, 1993, 1989).

La idea central de la TR es que el mercado de trabajo no llega por sí solo al equilibrio y que el masivo desempleo contemporáneo no se debe tanto al mal funcionamiento del mercado, a la existencia de “fallas”, o a la rigidez de

los mecanismos de ajuste salariales o procesos de selección, contratación y despido, sino a factores estructurales, tales como: el agotamiento de los anteriores modos de regulación y regímenes de acumulación del capital, que provocan un desajuste entre la inercia de las formas institucionales y los cambios en el régimen de acumulación que generan la transformación del paradigma productivo en un contexto de fuertes cambios en la configuración de la economía internacional.

Al estudiar con herramientas econométricas la formación de precios y salarios en las economías de los países capitalistas industrializados (PCI) Boyer (1995) observó que “el tiempo cuenta”, porque se requiere más de una década para que un *shock* externo sienta las bases de un nuevo punto de equilibrio entre precios, salarios y empleo; lo cual confirma que el mercado laboral no es igual que el financiero o que el mercado de cualquier bien transable. Boyer sugiere además que para comprender lo que sucede en períodos de mediano y largo plazo, se debe tener en cuenta el conjunto de las instituciones laborales y el ritmo de crecimiento económico, pues el nivel de empleo y desempleo cambia entre un período histórico y otro. El tiempo de ajuste entre el empleo y los salarios no es una cuestión que se resuelva en un día, un mes o un trimestre. Por otra parte, se puede probar empíricamente que los períodos donde ha predominado un nivel aproximado al pleno empleo, no fueron aquellos en que se flexibilizaron hacia abajo la legislación del trabajo y los salarios reales. En los PCI, después de la Segunda Guerra Mundial, el desempleo masivo sólo reaparece desde mediados de los años setenta, persistió en un nivel elevado y estable hasta que se agravó con el impacto de la reciente crisis.

La TR postula que el mercado laboral no llega al equilibrio por sí solo, debido a las características principalmente propias de los contratos laborales celebrados en los PCI. Desde la segunda posguerra y hasta la crisis de mediados de los años setenta, la PEA creció en paralelo, pero siempre a un ritmo levemente superior al empleo, debido a que el régimen de acumulación era de tipo extensivo. A partir de la crisis de los años setenta, se observó la desconexión de ambos procesos, en el contexto de una transición hacia un régimen de acumulación intensivo: a mediano y largo plazo hubo un crecimiento inicial fuerte de la PEA (impulsada por la tasa de actividad debido a la masiva incorporación de mujeres al mercado de trabajo y el desempleo) y al mismo tiempo una disminución, con grandes variaciones, de la tasa de empleo. Ahora bien, ese desajuste ocurrió de manera muy diferente según los grupos de países considerados: el desempleo creció mucho en Europa desde mediados de los setenta, luego se estabilizó en un alto nivel para comenzar a bajar len-

tamente hasta los primeros años del siglo XXI, mientras que en los EEUU el desempleo descendió en el mismo período, debido a la gran creación de empleos estimulado por la baja tasa de crecimiento de la productividad. La crisis actual impulsó el crecimiento del desempleo en todos los países pero de manera heterogénea, lo cual requieren una explicación.

Boyer (1989) estima que no se puede afirmar científicamente que el desempleo sea bajo cuando las normas laborales son flexibles y el salario varía de manera muy sensible conforme al desequilibrio del mercado de trabajo, y se eleva cuando el salario es alto y se gestan y mantienen normas institucionales y organizaciones productivas rígidas. La diferencia de los niveles de desempleo entre países se pueden explicar mejor haciendo referencia a: las características endógenas del régimen de crecimiento; la estructura sectorial; la introducción del proceso de cambio científico y tecnológico; la tasa de crecimiento de la productividad y el conjunto de las formas institucionales, donde *“la relación salarial juega un papel importante, pero no decisivo”*.

La TR propone varios modelos para explicar los cambios estructurales y sus efectos negativos sobre el empleo desde mediados de los años setenta. En cuanto a este punto, Robert Boyer afirma que eso sucede porque a partir de entonces no existe una total coincidencia entre dos funciones características del fordismo antes mencionadas: 1) el tamaño del mercado que permite una cierta división del trabajo y condiciona el crecimiento de la productividad; y 2) una determinada tasa de crecimiento de la productividad, con una distribución de ese incremento entre salarios y beneficios, cuando existe un cierto nivel de demanda efectiva.

Para la TR, como se verá más adelante, el empleo resulta de la configuración de los regímenes de demanda y de productividad, la relación salario-empleo es indirecta porque se explica por un conjunto de determinantes y no simplemente por la combinación técnica que resume la ecuación de productividad. El modo de regulación también influye, pues las otras cuatro formas institucionales juegan también de manera directa o indirecta un papel en la dinámica del empleo. Por eso se puede formalizar el régimen de crecimiento asociado a cada configuración institucional (Boyer, 1998).

A continuación se analiza la configuración y la articulación entre los dos regímenes.

Los primeros modelos regulacionistas (Boyer, 2007 Aglietta 1976, Coriat 1978, Billaudot 1995, Petit 1995, Bertrand 1995), parten del supuesto de que durante 30 años luego de la segunda post-guerra, predominó un crecimiento

sustentable y relativamente estable, en una economía capitalista auto-centrada. En su modelo, el papel del Estado, las dimensiones internacionales y financieras sólo se introducirán más tarde. Los problemas centrales que tratan de estudiar y resolver son: 1) los de la generación de la productividad y la distribución de sus incrementos entre los beneficios y los salarios según sean los regímenes de productividad (extensivos o intensivos) y de demanda, y 2) cómo eso impacta sobre la producción, la inversión y el consumo.

Las variables centrales de estos primeros modelos son las vinculadas a la producción, la demanda, las inversiones, el consumo, la productividad, los beneficios, los salarios reales y el empleo. Las hipótesis centrales podrían resumirse confrontando dos extremos. Si la distribución de los incrementos de la productividad hacia los salarios es baja y es proporcionalmente más importante la que se dirige a los beneficios, -dando lugar a un incremento de la inversión de los recursos no atesorados-, esto reduciría los efectos del acelerador keynesiano y, por consiguiente, de la demanda y el empleo. Por el contrario, el dinamismo de la distribución de la productividad hacia los asalariados juega un efecto positivo sobre el consumo y por esa vía estimula la inversión, pero si esa distribución es muy alta, produce una disminución de la tasa de ganancia y a término, de la inversión y de la productividad y finalmente, se detiene el crecimiento del producto y del empleo.

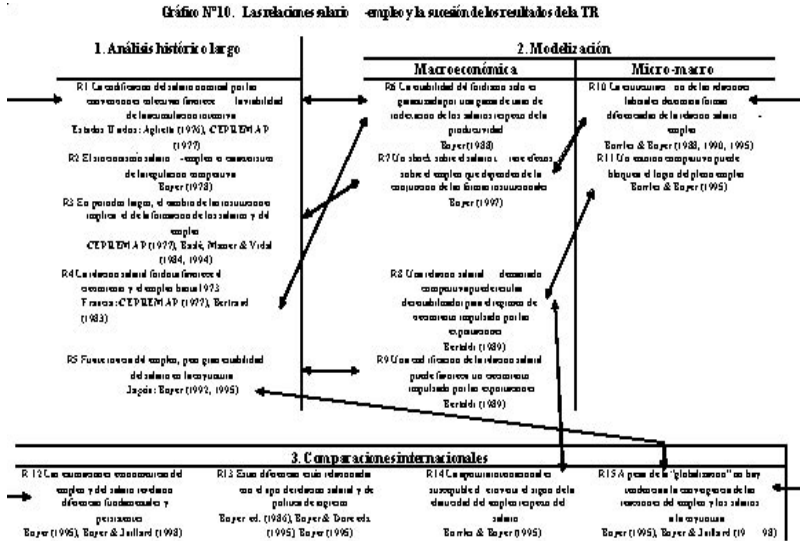
Como se verá en detalle en el apartado siguiente, Boyer (1988) compara a grandes rasgos la dinámica generada por los modelos clásico y fordista de crecimiento.

Por una parte, la dinámica del crecimiento propuesta por la teoría de la demanda clásica, parte de una inversión estimulada por la tasa de ganancia, en un mercado de trabajo competitivo, para la formación de los salarios. En ese caso el incremento de la productividad es principalmente apropiado por los beneficios, que dan lugar a la inversión. El incremento de la inversión conduce a aumentos del producto que, a su vez, da lugar a mayor empleo. El modelo estilizado daría una secuencia directa diferente al caso anterior: entre productividad, beneficios, inversiones, producto y empleo.

Por otra parte, el modelo de régimen de demanda fordista, asocia una inversión estimulada e impulsada por el consumo con una distribución de las ganancias de productividad que beneficia a los asalariados. El crecimiento de la demanda se debe a un incremento *ex ante* de los salarios reales (proporcional al incremento esperado de la productividad) y, a su vez, debido a la indexación de acuerdo con la inflación pasada, que tienen un impacto positivo sobre el consumo, la inversión y la demanda efectiva. El modelo estilizado del ré-

gimen de demanda fordista establecería una secuencia directa, pero diferente al modelo clásico, entre productividad, salarios reales, consumo, inversión, producto y empleo.

Gráfico N°4. Las relaciones salario-empleo y la sucesión de resultados de la TR.



Fuente: Boyer, R. (1998), "Le lien salaire/emploi dans la théorie de la régulation. Autant de relations que de configurations institutionnelles", Documents du CEPREMAP N° 9814, septiembre.

6. Régimen de productividad y régimen de demanda

Antes de desarrollar de manera formal los conceptos de régimen de demanda y régimen de productividad, cabe recordar ciertas categorías en su origen.

La producción en un determinado periodo depende de los volúmenes de la demanda, de la productividad y de la inversión del período anterior. Pero el volumen y la naturaleza de los productos dependen del paradigma productivo utilizado que, de manera simplificada se expuso con anterioridad y puede ser:

- de carácter tradicional (artesanal),

- de tipo taylorista (producción en serie con bajo nivel de automatización);
- fordista (producción masiva de bienes homogéneos destinados esencialmente al mercado interno protegido, basada en la mecanización y las cadenas de montaje, sin prestar suficiente atención a la calidad ni a la variedad), y
- producción basada en series cortas de productos heterogéneos poniendo atención en la innovación, la variedad, la diversificación de productos, la calidad y buscando la satisfacción del cliente.

6.1. El régimen de productividad

Según la TR, se denomina régimen de productividad a “la relación que se establece entre las tasas de crecimiento de la productividad aparente del trabajo²⁵ y del producto”, dando por sentado que el crecimiento económico es la variable que conduce, en lo fundamental, a la evolución de la productividad a mediano plazo, como surge de la “*Ley de Kaldor-Verdoorn*”²⁶ o “ley de causación acumulativa”. Los trabajos de investigación, de orientación keynesiana y poskeynesianas centrados en el sector industrial y realizados antes de la crisis de los años setenta, han jugado sobre este tema un papel determinante en los estudios de los regulacionistas.

Siguiendo esta línea de razonamiento, el incremento de la productividad está asociado y se relaciona de manera directa con un fuerte crecimiento del pro-

²⁵ La productividad aparente del trabajo sería la expresión más adecuada para referirse al resultado del cociente entre el valor agregado o PBI y la cantidad de trabajo utilizada para su producción (número de trabajadores o de horas de trabajo), porque se calcula sin tomar explícitamente en cuenta los aportes del factor capital físico y de la tecnología.

²⁶ Cuando Kaldor (1966) se refirió por primera vez a la “causación acumulativa” (calificada en esa época como “un proceso de interacción entre incrementos de la demanda inducidos por los incrementos en la oferta que se generaban como respuesta a los incrementos de la demanda”), este autor destacó especialmente el rol de los rendimientos que crecen dinámicamente con la escala. El crecimiento económico tiene efectos de auto-estimulación y, a la inversa, el crecimiento lento es por sí mismo un factor inhibitor. Kaldor pensó que un patrón básico de crecimiento de ese tipo podría ayudar en el análisis de las causas de la lentitud del crecimiento de la economía del Reino Unido en una época en la que todos los otros países disfrutaban de una situación de crecimiento económico sostenido. Algunos antiguos trabajos empíricos realizados por Verdoorn (1948), relacionaban los incrementos de productividad con el crecimiento de la demanda, y fueron presentados como una evidencia de rendimientos crecientes. (Boyer y Petit, 2003).

ducto y sería función de varios factores institucionales que conforman la organización del trabajo, la innovación científica y tecnológica y la naturaleza de la competencia.

Esos factores son:

- las dimensiones del mercado para lograr economías en escala, debido a que su incremento hace posible la especialización con una mayor división social y técnica del trabajo, la cual podría estar restringida por las dimensiones del mercado,
- el crecimiento de la producción que es logrado mediante economías de escala,
- la reproducción simple y ampliada del capital, para incorporar bienes de producción más eficaces (I/Q, relación inversión producto),
- la incorporación de innovaciones tecnológicas que aumenten la productividad del trabajo y mejoren la calidad de los productos, brindando más satisfacción a los consumidores,
- la forma en que se reparten los incrementos de la productividad entre beneficios y salarios,
- los cambios en la organización de las empresas, la producción y el trabajo, así como en las formas de gestión de la fuerza de trabajo, recordando que los sindicatos pueden impulsar o frenar las innovaciones mediante la negociación colectiva y el peso de sus reivindicaciones;
- la formación profesional y el aprendizaje del progreso técnico.

Pueden distinguirse históricamente dos modalidades de este régimen.

Un régimen de productividad de tipo “clásico”, con rendimientos en escala débiles, donde la determinación de las inversiones futuras se hace en función del reparto de las tasas de ganancia elevadas para los empresarios y bajos salarios para los trabajadores según la situación de un mercado de trabajo que funciona de manera competitiva; esto produce un “ejército industrial de reserva”.

Por otra parte, un régimen de productividad de tipo “**fordista**”, con importantes rendimientos en escala, salarios que evolucionan de manera creciente en función de las ganancias de productividad y estimulan la demanda, la cual a su vez determina esencialmente las inversiones.

6.2. El régimen de demanda

El régimen de demanda por su parte, “*establece una relación entre la evolución de la demanda global y el mejoramiento de la productividad aparente del trabajo, postulando que la demanda está finalmente impulsada por la productividad, vía los efectos de esta última sobre los ingresos cuando las ganancias de productividad son distribuidas y una proporción estable es asignada a los asalariados*” (Boyer 1998).

Cualquiera se la tendencia de la relación entre el salario real y la productividad, la distribución del ingreso entre salarios y beneficios determina el consumo y la inversión. Ambas variables definen el nivel de demanda agregada de la cual depende la evolución de la economía.

En base a estas definiciones, se desarrolla a continuación una serie de formalizaciones de los regímenes de crecimiento para dar cuenta de las interrelaciones de las variables macroeconómicas relevantes desde la teoría de la regulación.

7. Modelos macroeconómicos regulacionistas: la formalización de los regímenes de crecimiento y su relación con el empleo

Como se ha dicho anteriormente, el concepto de modo de desarrollo en la teoría de la regulación se refiere a la interrelación entre el modo de regulación (como noción que sintetiza la articulación de las formas institucionales) y el régimen de acumulación (que permite conceptualizar las formas concretas mediante las cuales se viabiliza la acumulación de capital). El estudio de los modelos macroeconómicos que la teoría de la regulación propone se concentra, principalmente, en generar una formalización matemática de los regímenes de acumulación, en base a los desarrollos de las diferentes escuelas de la teoría económica de las que se nutre la teoría de la regulación.

En este sentido, los trabajos pioneros de la TR en materia de modelización macroeconómica ponen de relieve una gran influencia de los esquemas de reproducción de Marx (2006). Dichos esquemas permiten desarrollar un análisis sectorial de una economía en la cual existe excedente, centrándose esencialmente en la esfera de la circulación. De esta manera, los estudios de Aglietta (1976), por ejemplo, aplican modelos asociados a los esquemas de reproducción *marxianos* para explicar el proceso de valorización/acumulación de capital para Estados Unidos en la posguerra.

Por su parte, los modelos macroeconómicos a partir de la década de 1980 desde la corriente Parisina de la TR, poseen características más bien *kaleckianas*. Las mismas se evidencian en el tratamiento de las relaciones entre crecimiento y distribución del ingreso, la subutilización “crónica” de la capacidad instalada, las propensiones medias a consumir, diferenciadas según las clases o grupos sociales, entre otras cuestiones relevantes.

Más allá de estas influencias, los modelos macroeconómicos de Boyer (1988) y Boyer y Petit (1994), que pueden tomarse como estándar dentro de la corriente regulacionista, poseen una característica que los diferencia de las modelizaciones propuestas por otras escuelas de pensamiento en economía. **Esto es, la inclusión de la productividad laboral como variable endógena en los modelos de crecimiento de mediano-largo plazo.**

Por el contrario, desde otra perspectiva teórica y según el trabajo pionero de Solow (1956), la productividad laboral en los modelos neoclásicos tradicionales se asocia al “factor residual” que no puede explicarse totalmente por la acumulación de factores productivos. **De esta manera, en esa teoría, la productividad sería una variable por fuera del régimen de crecimiento de la economía, por tanto una variable exógenamente determinada.** Esta cuestión, que puede parecer menor a los ojos del lector, resulta en varios resultados clave para la macroeconomía.

El tratamiento de la productividad como variable endógena remite a los economistas clásicos, principalmente a Smith (1776) y Marx (2005). El punto de vista de Smith es el que más inspira la lógica propuesta en los modelos macroeconómicos regulacionistas. El planteo básico del economista escocés es que la productividad laboral se verá incrementada por la división del trabajo, pero relacionada directamente con la extensión del mercado. De esta manera, el incremento del tamaño del mercado permitiría aumentar la división del trabajo (por un simple principio de economías de escala) y, por tanto, la productividad laboral. Los incrementos en la productividad laboral conllevan la superación del estancamiento de las economías, por el aumento de la capacidad productiva (Roncaglia, 2006).

Desde la contribución pionera de Smith, pasó casi un siglo para que la macroeconomía volviera a prestarle atención a las economías de escala y la productividad. Fue solo después de que Verdoorn (1949) realizara estudios empíricos sobre las relaciones entre productividad laboral y crecimiento económico para la economía italiana, que la literatura macroeconómica retomó la discusión sobre la importancia del crecimiento (que actúa mediante los distintos componentes de la demanda agregada), como principal determinan-

te del aumento en la productividad laboral. En este sentido, la idea central de la *Ley de Verdoorn*, posteriormente reinterpretada y discutida por Kaldor (1975), es la siguiente: la mayor tasa de crecimiento del producto, estimulado por el crecimiento de la demanda solvente, conduce a un proceso de aprendizaje acumulativo y de la productividad, derivado de la mayor división social del trabajo y del aumento de la especialización que, en conjunto, ponen en marcha economías de escala dinámicas (rendimientos crecientes), como consecuencia de cambios en la organización de las empresas, de la producción y del trabajo, de las mejoras tecnológicas y la mecanización de las actividades productivas. Esta dinámica de la productividad es retomada por Boyer (1988) e introducida de manera endógena en un modelo macro fundado en características kaleckianas.

En lo que sigue se describirá el modelo estándar de Boyer (1988) y se establecerán los determinantes macroeconómicos del empleo desde su punto de vista.

7.1. El modelo regulacionista estándar y los determinantes macro del empleo

El modelo elaborado por Boyer (1988) se conforma de seis ecuaciones centrales, que expresan las relaciones macroeconómicas relevantes desde la TR. Corresponde a una economía cerrada y, a diferencia de los modelos keynesianos tradicionales, no incluye variables que se relacionen con la actividad concreta del Estado. Esto es producto, más que de la caracterización típica de una supuesta economía sin gobierno, de una decisión que se asocia a la caracterización del Estado como un *campo* (en el sentido *bourdiano* del término), donde se dan la lucha de clases y las disputas entre fracciones de clase. Por lo tanto, puede haber cierta autonomía del Estado para intervenir en la economía pero se encontrará mediada por las diferentes variables que interactúan sobre los patrones de acumulación de capital y las formas institucionales específicas.

Una característica saliente del modelo diseñado por Boyer (1988) es la *causación acumulativa*. La introducción de la Ley de Verdoorn conlleva una dinámica de ganancias de productividad que tiene claras implicancias distributivas dependiendo de cómo éstas se reparten entre los grupos, sectores o clases que conforman la sociedad, y que ejercerán impactos significativos sobre el consumo y/o la inversión y, por tanto, en el crecimiento económico.

Las ecuaciones del modelo que explicamos aquí se presentan a continuación:

$$\dot{PR} = a + b + \frac{\dot{I}}{Q} + d \cdot \dot{Q} + e \cdot \overline{INNO} \quad \text{siendo } a, b, d, e > 0 \quad (1)$$

$$\frac{\dot{I}}{Q} = f + v \dot{C} + u \left(\frac{PRO}{Q} \right) + e \cdot \overline{INNO} \quad v, u, e > 0 \quad (2)$$

$$\dot{C} = c_1 \left(N \cdot RW \right) + c_2 \left(\overline{Q} - (N \cdot RW) \right) + g \quad 0 < c_1, c_2 < 1 \quad (3)$$

$$RW = k \dot{PR} + l \left(N - \overline{LF} \right) + h \quad \text{con } k, l \leq 0 \quad (4)$$

$$\dot{Q} = \alpha \dot{C} + (1 - \alpha) \dot{I} \quad \dot{Q} = \alpha \dot{C} + (1 - \alpha) \dot{I} \quad (5)$$

$$\dot{N} = \dot{Q} - \dot{PR} \quad \dot{N} = \dot{Q} - \dot{PR} \quad (6)$$

El producto neto es igual a la suma de los beneficios y los salarios.

$$\frac{PRO}{Q} = 1 - \frac{RW}{PR} \quad (7)$$

Las variables endógenas son: PR, I, Q, C, RW, y N

Donde PR representa la productividad agregada de la economía, I hace referencia a la inversión, Q al producto (que coincide con la demanda global), C al consumo, RW representa la relación salarial y N el empleo.

$\frac{\dot{I}}{Q}$ es la tasa de incremento del volumen de inversión: depende de la tasa de beneficios obtenidos, de la eficacia marginal esperada del capital, de la tasa de interés para obtener créditos, pero también del nivel de consumo porque, por la vía del acelerador keynesiano, el incremento del nivel del consumo de los asalariados puede influir estimulando la inversión.

\dot{C} = la tasa de variación del consumo,

\dot{PR} = la tasa de variación de la productividad,

LF la fuerza de trabajo

\dot{RW} = la tasa de variación del salario real,

$(\dot{N} - \frac{\dot{LF}}{LF})$ es el desempleo que juega como “ejército industrial de reserva”

$\frac{\dot{PR}}{\dot{Q}}$ es la relación de beneficio con respecto a la demanda

$\frac{\dot{I}}{\dot{Q}}$, el indicador inversión/producto

- \dot{Q} , la tasa de crecimiento del mercado (variaciones del producto debido a los rendimientos crecientes en escala,

- el volumen de innovaciones (\overline{INNO}), que podría ser medido por indicadores tales como la cantidad de patentes y derechos de propiedad intelectual.

Por su parte, $a, b, d, v, u, f, c, g, k, l, h$ y $alpha$ son parámetros mayores o iguales a cero (salvo el caso de c y $alpha$ que se encuentran entre cero y uno), asociados a las formas institucionales.

a = denota la evolución exógena de la productividad o el resultado anterior de los esfuerzos previos de innovación,

b = expresa el ritmo de la inversión en capital fijo como apoyo para la incorporación de nuevas técnicas y como vector de los efectos de aprendizaje,

c_1 = refleja el nivel de consumo de los asalariados,

c_2 = expresa el nivel de consumo de quienes perciben beneficios, siendo $0 < c < 1$,

d = refleja la influencia del crecimiento de mercado sobre la división del trabajo,

e = capta los indicadores del volumen de las innovaciones (i.e., cantidad de patentes,

f = es una variable exógena,

g = denota una variable exógena,

h = es un efecto autónomo que actúa sobre a relación salarial,

k = relación salarial que codifica la distribución de las ganancias de produc-

tividad entre capitalistas y asalariados, que es inferior a la unidad, $k < 1 + l$. k indica que un *shock* positivo sobre la formación de salarios incidirá sobre el empleo.

l = presiones sobre el salario ejercidas por el efecto “ejército industrial de reserva”, pero que no llegan a anular completamente el salario.

u = expresa la convención establecida acerca de la distribución de los beneficios entre el incremento de la productividad del que se apropian las empresas y el incremento del salario real,

v = refleja un determinante del consumo en una sociedad donde predomina el trabajo asalariado,

$$0 < v < 1$$

a , b , y d : son los componentes productivos de la relación salarial y más generalmente la naturaleza del cambio técnico y del sistema de innovación.

k , l , y h : son las características de la relación salarial vinculada con la formación de los salarios.

f , v y u : son la forma que adopta la competencia

Cuando los regímenes de productividad y demanda tienen una pendiente positiva, este modelo de acumulación se comporta como una generalización de tipo kaldoriana de causación acumulativa, pero pueden surgir diferentes regímenes a lo largo del tiempo y según países.

La especificación de la productividad (ecuación 1) introduce como variables explicativas las tasas de crecimientos de la inversión y el producto. De esta manera el parámetro b representa el aumento de la productividad debido al aumento del capital físico (*capital deepning*). Por su parte, la introducción del producto se relaciona, a través del parámetro d , a la introducción de economías de escala dinámicas (ley de Kaldor-Verdoorn). El parámetro a está asociado a los aumentos de productividad del tipo *schumpeterianos* (innovaciones radicales).

La inversión (ecuación 2), se encuentra principalmente determinada por el consumo de los trabajadores y por los beneficios de los capitalistas. El parámetro v representa la incidencia del consumo asalariado en la inversión. La idea básica, de raíz keynesiana, es que la mayor demanda de bienes produciría un incremento en el capital físico necesario para lograr la cantidad de producto que permita igual el incremento de la demanda. Por otra parte, la relación de los incrementos en el ingreso capitalista (representado como la evolución de la productividad menos el cambio en los salarios) y el crecimiento de la

inversión, son captados por el parámetro u , que mide la magnitud del efecto de los beneficios que se destinan a la acumulación. En cuanto al parámetro f representa un componente autónomo del flujo de inversión²⁷. Pero para poder contrastar diversos regímenes de crecimiento, se debe agregar otro determinante que muchas veces es introducido por la teoría clásica, la llamada relación de beneficio (PRO/Q , es decir la relación entre los beneficios y el volumen de demanda). La teoría económica contemporánea combina generalmente estos dos factores para especificar que la dimensión de la inversión se enfrenta a límites tanto por la demanda, aquí sintetizada por el consumo, como por el beneficio (Boyer, 1998).

El consumo (ecuación 3) está explicado por el consumo autónomo de los trabajadores g y, por otro lado, por la propensión marginal a consumir que se supone diferente para distintos niveles de salarios y beneficios (parámetros c_1 y c_2 respectivamente). La ecuación del consumo está determinada por el nivel de los beneficios, pero en los PCI ello depende esencialmente del ingreso salarial, cuando el trabajo asalariado tanto por sus dimensiones con respecto a la PEA, como por el monto de los salarios percibidos es la variable que estructura el consumo del conjunto de la sociedad. El gasto de los asalariados depende de sus normas de vida e impacta sobre el consumo, y por esa vía ejerce un efecto significativo sobre la demanda.

La ecuación de formación de salarios puede adoptar dos configuraciones teóricas: una regulacionista, donde los trabajadores tienen sindicatos fuertes que presionan para indexar los salarios según la inflación pasada y las ganancias esperadas en cuanto a la productividad o, por el contrario una “clásica”, donde la remuneración está sometida a los desequilibrios observados entre la PEA y el empleo (dejando jugar el efecto “ejército industrial de reserva”). El monto de los salarios depende esencialmente de la productividad, del grado de institucionalización de la relación salarial, de la manera en que se reparten las ganancias de productividad entre capitalistas y asalariados, del funcionamiento del mercado de trabajo, de las características personales de los asalariados (educación, formación profesional, competencias, edad y género, entre otras) y de la correlación entre las fuerzas sociales.

La relación salarial (ecuación 4) tiene dos principales variables que la determinan: la tasa de variación de la productividad y el crecimiento del empleo, cuyos parámetros son k y l , respectivamente. Por su parte, el parámetro h capta efectos autónomos sobre la relación salarial.

²⁷ El cual puede estar asociado a la inversión del gobierno.

La ecuación 5 representa una identidad contable referida a la tasa de variación del producto, explicada por el crecimiento del consumo y la inversión. El parámetro α determina en qué proporción el producto crece por la evolución del consumo, y su complemento indica la proporción de la tasa de crecimiento de la inversión en los incrementos del producto.

Por último, la identidad contable del empleo (ecuación 6) expresa la tasa de variación del empleo, explicada como la diferencia entre las tasas de crecimiento del producto y el de la productividad laboral.

Como ya se mencionó, la determinación de un régimen de crecimiento desde el enfoque regulacionista surge de la conjunción de dos conceptos intermedios: el *régimen de productividad* y el *régimen de demanda*. El primero de ellos se refiere a las interrelaciones del crecimiento de la productividad laboral y la tasa de crecimiento de la inversión en capital físico con la evolución del producto. Por su parte, el régimen de demanda, da cuenta de las relaciones entre la forma concreta en que se distribuyen las ganancias de productividad, los componentes de la demanda agregada y el crecimiento del producto.

Los regímenes de productividad y demanda se expresan como formas semi-reducidas del modelo completo.

Lo que resulta es una expresión que relaciona la tasa de crecimiento de la productividad laboral con la tasa de crecimiento del producto y una serie de parámetros que representan toda una serie de formas institucionales que pueden compatibilizar, o bien hacer insostenible, el régimen de crecimiento en el mediano plazo.

El régimen de productividad en términos generales estará representado por:

$$\dot{P}R = \frac{a+bf+vg+b(vc-u)h}{1-b(vc-u)(k-1-l)} + \frac{b[vc(1+l)-ul]+d}{1-b(vc-u)(k-1-l)} \dot{Q} \quad (I)$$

La ecuación (I) permite verificar que si bien se modela la llamada Ley de Kaldor-Verdoorn, la misma se encuentra mediada por una serie de parámetros que dan cuenta de las instituciones que regulan la distribución del ingreso, el patrón de demanda, la forma que toma la indexación salarial, etc. De esta manera, el régimen de productividad puede tener tanto pendiente positiva como negativa dependiendo de la configuración institucional vigente.

La expresión para el régimen de demanda en términos genéricos es:

$$\dot{Q} = \frac{(1-\alpha)f+(ch+g)[\alpha+(1-\alpha)v]-h(1-\alpha)u}{1-[\alpha+(1-\alpha)v]c(1+l)+l(1-\alpha)u} + \frac{[ac(1-\alpha)vc-(1-\alpha)u](k-l-1)}{1-[\alpha+(1-\alpha)v]c(1+l)+l(1-\alpha)u} \dot{P}R \quad (II)$$

Así, el régimen de demanda expresado en la ecuación (II) pretende determinar la manera en la cual se relaciona la evolución del producto con la productividad laboral, teniendo en cuenta las formas institucionales específicas en cada momento histórico²⁸.

Los parámetros presentes en el régimen de productividad y el régimen de demanda permiten determinar diferentes configuraciones paramétricas que dan lugar a regímenes de crecimiento, tanto estables como inestables.

A partir de este modelo de las formas semirreducidas generales aquí presentadas, es posible realizar una serie de simplificaciones que permitan dar cuenta de dos regímenes de crecimiento opuestos. Mediante ciertos supuestos se determinarán las diferencias entre un régimen de crecimiento clásico y un régimen de crecimiento keynesiano-fordista, cada uno conformado por una particular forma de sus regímenes de productividad y demanda, asociados a formas institucionales disímiles que se expresan en los parámetros del modelo.

En un documento posterior se presentará el modelo general de los regulacionistas en una economía abierta.

7.2 ¿Cuáles son las principales hipótesis regulacionistas acerca de las relaciones entre variables para estudiar el empleo?

Demanda, inversión y consumo

Macroeconómicamente, la demanda agregada depende del nivel de consumo y de inversión. La demanda de consumo de los capitalistas es función de las tasas de beneficio, la de los asalariados lo es de sus niveles salariales; ambas dependen de las correspondientes propensión media y marginal a consumir y de los consensos, normas o pactos establecidos (si fuera el caso) para el reparto de las ganancias de productividad. Los aumentos de salarios cuando se indexan sobre la inflación pasada y aumentan en función de la repartición esperada de una parte del incremento de la productividad, al subir el con-

²⁸ Boyer (1988) presenta cuatro casos polares de configuraciones paramétricas alternativas para el régimen de demanda: el caso clásico puro, el caso fordista puro, el régimen de demanda fordista híbrido y el régimen clásico híbrido. Mientras que los dos primeros regímenes resultantes en patrones de crecimientos estables, los últimos dan lugar a inestabilidad permanente y a la necesidad de modificaciones bien en el régimen de acumulación o en el modo de regulación para lograr una nueva dinámica económica temporalmente estable y virtuosa.

sumo, hacen jugar a la demanda un papel positivo sobre la producción y la productividad, estimulándolos (Ley Kaldor-Verdoorn).

El crecimiento operado en el consumo, es un determinante clave de la inversión en las economías de los PCI donde los asalariados (que forman la mayoría absoluta de la PEA) se comportan como los principales consumidores en virtud del reparto de los incrementos de productividad mencionado.

La inversión depende de la tasa de beneficios obtenidos en el periodo anterior, de la eficacia marginal esperada del capital, de las tasas de interés para obtener créditos, pero también del nivel de consumo porque por la vía del acelerador keynesiano, el incremento del nivel del consumo de los asalariados puede influir estimulando la inversión para aumentar la producción y satisfacer la demanda. Las formas de competencia entre las firmas también determinan los criterios de inversión. En efecto, para evitar la caída de las tasas de ganancia y tratar de aumentar sus partes de mercado, las empresas invierten con el propósito de incorporar nuevos bienes de producción más eficaces, utilizar modernas tecnologías (TIC's) e introducen cambios organizacionales que modifican la estructura de las empresas, la organización de la producción y del trabajo, buscando incrementar la productividad y los rendimientos crecientes en escala a fin de reducir sus costos unitarios de producción.

Crecimiento y empleo

La tasa de crecimiento del empleo depende esencialmente de la relación existente entre las tasas de crecimiento del producto y de la productividad, en el contexto de las formas institucionales que, según las normas legales y los convenios colectivos de trabajo, regulan la relación salarial. La TR acuerda parcialmente con Keynes cuando afirma que si los salarios se fijan de manera competitiva según el mercado y predomina el “efecto ejército industrial de reserva”, se puede generar un desempleo involuntario aunque crezca el producto y los demás mercados se encuentren cerca del equilibrio.

Innovaciones y productividad

Siguiendo a Kaldor-Verdoorn, no existiría una, sino varias formas de relacionar los rendimientos crecientes en escala, con el cambio científico, tecnológico y las innovaciones en los procesos y los productos. La productividad es una función de múltiples variables: la tasa de inversión (reproducción simple

y ampliada del capital); la mecanización o automatización de los procesos productivos; el grado de desarrollo de los sistemas nacionales de innovación y la incorporación de los conocimientos científicos, tecnológicos y de las innovaciones en los medios de producción; la tasa de crecimiento de los mercados para obtener economías de escala; los cambios introducidos en las formas de organización de las empresas la producción y el trabajo; así como la generalización y calidad de la educación, la formación profesional y el aprendizaje del uso de las nuevas tecnologías. Pero la experiencia de los países nórdicos y de Japón demostró que para asegurar la continuidad de un proceso de crecimiento de la productividad se requiere el involucramiento y la participación de los trabajadores en la gestión del proceso de trabajo.

Las instituciones, en particular los sindicatos, aunque sean tradicionales, pueden jugar un papel importante en cuanto a la aceptación o la resistencia a dichos cambios, a sus demandas para aumentar el monto de los salarios directos e indirectos reivindicados, a sus actitudes y comportamientos colectivos para promover, facilitar u obstaculizar la orientación y velocidad del cambio científico y tecnológico, pues por esos medios afectan la forma y el cambio del régimen de productividad.

Productividad y empleo

Cuando una proporción del incremento de la productividad y de la calidad resultante de la introducción de innovaciones científicas, tecnológicas y organizacionales se distribuye entre los asalariados, estimula la demanda y, según sea la proporción respecto del incremento del PIB, puede contribuir a destruir o a dar lugar a la creación de empleos.

Para la TR la acción institucional de los sindicatos puede tener un impacto positivo sobre la generación de empleos. En efecto, la transición desde una situación donde los salarios son fijados de manera competitiva por el mercado (haciendo jugar el efecto “ejército industrial de reserva”), hacia otra configuración donde intervienen las instituciones y las normas para mantener el salario real mediante la indexación según la inflación pasada y articular su crecimiento de manera directa y proporcional con respecto al incremento de la productividad, no afecta necesariamente de manera negativa el empleo, sino que puede ser positiva como se ha verificado históricamente cuando se da el caso de una economía cerrada donde la mayor parte de la fuerza de trabajo ocupada es asalariada.

Productividad, salarios y empleo

El crecimiento del empleo depende de la interacción del régimen de acumulación y de la composición de las diversas formas institucionales. Varios parámetros representan el componente productivo de la relación salarial y las instituciones que gobiernan la innovación, a saber: el ritmo de la inversión como apoyo para la incorporación de nuevas técnicas; la evolución de la productividad (PRO); el resultado de los esfuerzos previos de innovación (INNO); el vector de efectos de aprendizaje; y la influencia del crecimiento del mercado (Q) sobre la división del trabajo y la obtención de economías de escala.

Salario real y empleo

La tasa de crecimiento del salario real (WR) depende de la modalidad adoptada por la relación salarial y de la influencia de la competencia en el mercado de trabajo por el efecto “ejército industrial de reserva”. Esto puede explicarse con varios ejemplos.

En un caso extremo, si los trabajadores y las firmas de los empleadores no se organizan en torno a sindicatos o asociaciones patronales y si la movilidad de la fuerza de trabajo y del capital son importantes, pueden prevalecer ciertos mecanismos que cumplen la misma función que la competencia en el mercado de trabajo. Entonces, cualquier diferencia entre las tendencias de evolución de la fuerza de trabajo (LF) y del empleo (N) en detrimento de este último, aceleran o desaceleran la de los salarios reales, debido al efecto del “ejército industrial de reserva” ($^{\circ}N - ^{\circ}LF$).

En otro caso extremo, podría darse una completa institucionalización de la formación del salario mediante los convenios colectivos de trabajo “fordistas” (como sucedió en los grandes PCI desde la segunda posguerra y hasta mediados de los años setenta), a través de una fórmula explícita que vincule las evoluciones del salario y de la tasa de beneficios con la de la productividad -distribuyendo entre los asalariados una parte de su incremento-, o con ciertas variables específicas y atributos del trabajador y/o de la firma. Pero la relación salario-empleo no depende solamente de la relación salarial pues, como todas las demás formas institucionales, debe ser compatible con la arquitectura institucional en su conjunto. Las otras cuatro formas institucionales (el estado, la moneda, la inserción en la división internacional del trabajo, las formas de competencia en el mercado) también contribuyen a determinar

o condicionar el crecimiento, el empleo y el impacto de un aumento salarial sobre la trayectoria de crecimiento.

En una economía de grandes dimensiones y relativamente cerrada (como fue durante varias décadas el caso de EE.UU. y varios países europeos, con la excepción del Reino Unido), el ciclo productividad/demanda se concretaba sobre el territorio nacional; en ese caso el salario es, a la vez, un elemento de la demanda y del costo de producción.

Pero una economía pequeña y abierta, especializada en bienes homogéneos y en productos exportables estandarizados poco elaborados provenientes del sector primario que también consume la población, tiene a menudo restricciones de costos que repercuten sobre la relación salario-empleo, porque el equilibrio entre la oferta y la demanda depende en gran medida de factores que operan desde fuera de las fronteras de la economía nacional. De alguna manera este sería el caso argentino.

Relación salarial y mercado de trabajo

La relación salarial (“las instituciones, normas y acuerdos que regulan el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo”), se expresa en acuerdos, consensos o contratos entre los agentes económicos donde se fijan, además de los salarios, a) los requerimientos en materia de condiciones, calificaciones y competencias para el ingreso de trabajadores, la permanencia y el retiro de la firma u organización, b) la duración y configuración de la jornada de trabajo, c) el sistema de promoción profesional, d) las condiciones y medio ambiente de trabajo, e) los dispositivos de control y disciplinamiento, etc. Es decir que para atraer, seleccionar, contratar, promover y despedir trabajadores, las empresas no tienen total libertad ni consideran solamente el monto de los salarios ofrecidos. Pero cuando se atraviesan situaciones de crisis, las instituciones cambian sensiblemente las reglas de juego en cuanto a los salarios directos e indirectos y la división y organización del trabajo.

8. Reflexiones y perspectivas

Algunas enseñanzas proporcionadas por la TR acerca de los impactos de las formas institucionales sobre el empleo y los salarios

1.- La codificación de la evolución del salario nominal realizada por las convenciones colectivas de trabajo y la determinación de los salarios mínimos legales favoreció la viabilidad del régimen de acumulación intensiva, instau-

rado en los PCI luego de la segunda posguerra, porque contribuyó a la búsqueda de la sincronización de la producción, la productividad y los salarios con el consumo masivo. En las economías capitalistas modernas, el salario es una variable en cuya determinación intervienen factores principalmente institucionales. La institucionalización de la actualización del salario (indexación, salarios mínimos legales, beneficios complementarios, etc.) puede tener efectos favorables sobre la estabilidad del modo de crecimiento, al impulsar el aumento de la demanda y de la producción. Un incremento exógeno del salario también puede tener efectos favorables, aunque moderados, sobre el empleo.

2.- La regulación competitiva del salario ha sido modelizada por la teoría neoclásica aplicada al mercado laboral, dejando jugar el efecto “ejército industrial de reserva”, según el cual a término reduciría el desempleo ajustando el monto de los salarios hacia abajo. Por el contrario, para la TR, si ese efecto jugara plenamente, el pleno empleo nunca estaría asegurado, pues la elasticidad entre el salario y el empleo se explica más directamente por los ciclos resultantes de la competencia de los mercados que por la sustituibilidad entre el trabajo y el capital, como estipula la función de producción neoclásica. Más que por shocks externos de productividad, la variación de los salarios es la expresión normal de un ciclo económico endógeno, perturbado por factores aleatorios.

3.- Las transformaciones de la relación salario-empleo ¿se deben a cambios de preferencias de los agentes o de las técnicas disponibles, tal como afirman quienes creen que el mercado es la única institución eficaz para asegurar de manera óptima los ajustes económicos? Pero el concepto regulacionista de relación salarial sugiere que los cambios observados en la formación del salario y en los determinantes del empleo son consecuencia de las transformaciones en los procedimientos de coordinación e interacción entre los agentes económicos y el Estado.

4.- Según la TR (Boyer, 1998) reducir o canalizar los ajustes del mercado a través de las instituciones no necesariamente resulta desfavorable a la eficacia dinámica y a la performance macroeconómica, pues la estabilización de la remuneración salarial mediante la indexación y la lógica del reparto de las ganancias de productividad entre beneficios y salarios, pueden tener un efecto favorable sobre la capacidad de demanda de los asalariados. Pero es obvio que si en el punto de partida la economía funcionara en condiciones de sobre-empleo, al aumentar los salarios se generarían procesos inflacionarios, incrementos en los costos unitarios y tensiones con respecto al sistema mo-

netario nacional e internacional que terminarían por desestabilizar el régimen de crecimiento correspondiente. Por lo tanto, si bien el empleo no responde de manera directa e inmediata a las incitaciones procedentes del salario, este último puede reaccionar ante los desequilibrios generados entre PEA y empleo (que dan como resultado el desempleo y el subempleo), poniendo a prueba la capacidad de ajuste de una economía. De todo esto surge también la posibilidad de una relación salario-empleo con resultados negativos, como consecuencia de los tres mecanismos siguientes: 1) a partir de un régimen “fordista” con altos salarios, en una economía cerrada, la introducción de un alto grado de apertura, puede impactar sobre la competitividad por medio del incremento relativo de los costos nacionales y al disminuir las exportaciones presionar negativamente sobre el empleo; 2) la exacerbación de la competencia internacional puede erosionar el poder oligopólico en manos de los empresarios nacionales, acelerando las importaciones, reduciendo sus partes del mercado, lo cual conduce a la reducción de su producción, de sus costos unitarios y finalmente del empleo; y 3) la liberalización financiera -que va en paralelo con la mundialización- impacta sobre las decisiones de inversión, porque en esas circunstancias se trata de hacer rendir al máximo el capital en los países donde sea posible, sin pensar prioritariamente en el mercado interno; pero al reducirse la inversión, también lo hará a término el empleo, y por consiguiente, el poder de negociación de los sindicatos y de los asalariados para mejorar el salario real.

5.- La relación salario-empleo no deriva directamente de las características productivas (restricciones técnicas) comunes en la mayoría de los países capitalistas industrializados, pues la flexibilidad tecnológica no garantiza por sí sola la estabilidad macroeconómica. Pero las innovaciones tecnológicas y organizacionales dependen y al mismo tiempo modifican la configuración de la relación salarial. La causalidad es entonces bidireccional. Por eso los compromisos meso-corporatistas entre asalariados y empresarios (en Japón, por ejemplo) pueden estabilizar el empleo, pero no el salario, pues en este caso varía éste según el rendimiento; la relación es diferente cuando el compromiso fordista fundado sobre la estabilización del salario real, implica la variabilidad de los horarios y del empleo que se ajustan a aquél. En síntesis, los impactos sobre el empleo de un Estado regulador, de instituciones y normas laborales y de una relación salarial institucionalizada no son necesariamente negativos cuando se trata de una economía relativamente cerrada con la mayor parte de la PEA asalariada.

6.-Las demás formas institucionales tienen un impacto sobre el empleo y los salarios. En los PCI la codificación de la evolución del salario nominal

según las convenciones colectivas de trabajo, el seguro contra el desempleo y la determinación de los salarios mínimos legales, favoreció durante varias décadas la viabilidad del régimen de acumulación intensiva, instaurado luego de la segunda posguerra, porque impulsó la sincronización de la producción, la productividad y los salarios con la demanda masiva de bienes de consumo durables por parte de los asalariados. En los PCI el salario es una variable en cuya determinación intervienen factores principalmente institucionales para regularlo. Por lo tanto como ya se mencionó, un aumento exógeno del salario puede tener efectos favorables, aunque relativamente moderados, sobre el empleo.

8.- El concepto regulacionista de relación salarial sugiere que los cambios observados en la formación del salario y en los determinantes del empleo son consecuencia de las transformaciones en los procedimientos de coordinación e interacción entre los agentes económicos y el Estado. Esto se ha verificado históricamente porque en el curso de varias décadas los cambios producidos en la relación salarial alteraron el funcionamiento de los mercados de trabajo e incluso el modo de regulación en sí mismo.

9.- Para los regulacionistas (Boyer 1998) reducir o canalizar los ajustes del mercado mediante las instituciones, no necesariamente resulta desfavorable a la eficacia dinámica y a la performance macroeconómica, pues la estabilización de la remuneración salarial y de la lógica del reparto de las ganancias de productividad entre beneficios y salarios pueden tener un efecto favorable sobre la capacidad de demanda de los asalariados. Por lo tanto, si bien el empleo no responde de manera directa e inmediata a las incitaciones procedentes del salario, este último puede reaccionar ante los desequilibrios generados entre PEA y empleo (que dan como resultado el desempleo y el subempleo), poniendo a prueba la capacidad de ajuste de una economía.

10.- En los PCI, y con una perspectiva de largo plazo, la formación de los salarios no se produjo de manera estable y su variación estuvo relacionada con el producto, la productividad y el empleo. Pero existen obstáculos estructurales e institucionales para que la introducción del cambio científico y tecnológico permita aumentar la productividad y acompañarse con la distribución de ese incremento bajo la forma de aumentos del salario real con impactos positivos sobre la demanda y el empleo (Boyer 1998): 1) los gobiernos y las empresas de la mayoría de los países tienen ahora un menor margen de autonomía, debido a los procesos de mundialización y financiarización de la economía, a la oligopolización de los mercados y al peso creciente de los grandes países emergentes en el mercado mundial; 2) la inercia generada y la rigidez orga-

nizativa con respecto a la introducción de cambios que perdura en los países donde se instauró sólidamente el fordismo, dificulta cambiar rápidamente la organización de las empresas, de la producción y del proceso de trabajo, así como la introducción de innovaciones tecnológicas y organizacionales y la construcción de un nuevo sistema de relaciones de trabajo; 3) el debilitamiento del poder y del prestigio de los sindicatos para negociar colectivamente y de manera centralizada una nueva institucionalización de la relación salarial se da junto con el peso creciente del desempleo y el cambio en las relaciones de trabajo orientado hacia la descentralización del nivel de la negociación; 4) el mayor poder e iniciativa que desde la crisis han adquirido los empresarios (individualmente o por medio de las cámaras que los agrupan y representan) para imponer en su beneficio la “moderación salarial”, el bloqueo a la indexación salarial según la inflación, una flexibilidad laboral defensiva, y el rechazo a compartir las ganancias de productividad; 5) los gobiernos que buscaban incrementar la competitividad vía precios en el comercio internacional, recurrieron a la desregulación, la flexibilización, y procuraron eliminar o desactivar la institución del salario mínimo vital y móvil.

Bibliografía

- Aglietta, M. (1974). “Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. Exemple des Etats-Unis (1870-1970)”, tesis Université de Paris I.
- Aglietta, M. (1976), *Régulation et crise du capitalisme: l'expérience des Etats-Unis*. Calmann-Lévy, Paris.
- Aglietta, M.; Orlean, A. (1982), *La violence de la monnaie*, PUF, Paris.
- Althusser, L. (1967), *La revolución teórica de Marx*, Siglo XXI editores, México.
- Althusser, L. (1968), *Para leer El capital*, Siglo XXI editores, México
- Amable B., Barré R., Boyer (1997), *Les systèmes d'innovation à l'ère de la glogabli-sation*, Economica/OST, Paris.
- André, C. (1995), “État-providence et compromis institutionnalisés. Des origines à la crise contemporaine”, en Boyer, R.; Saillard, Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Aspromourgos, T. (1996), *On the Origins of Classical Economics. Distribution and value from William Petty to Adam Smith*, Routledge, Londres.
- Basle, M. , Mazier, J. y Vidal, J. (1994), *Quand les crises durent*, Economica, Paris.
- Bensaïd, D. (2003), *Marx intempestivo*, Herramienta, Buenos Aires.

- Bertrand, H. (1995), "Rapport salarial et système d'emploi", en Boyer, R.; Saillard, Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L' état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Billaudot, B. (1995). "Formes institutionnelles et macro-économie", en Boyer, R.; Saillard, Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L' état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Blaug, M. (1997), *Teoría económica en retrospectión*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Bowles, S.; Boyer, R. (1995), "Wages, Aggregate Demand, and Employment in an Open Economy: A Theoretical and Empirical Investigation", en Epstein, G.; Gintis, H. (ed.), *Macroeconomic Policy after the Conservative Era: Studies in Investment, Saving and Finance*, Oxford University Press.
- Boyer, R. (1978), "Les salaires en longue période", *Economie et statistique*, N° 103, septembre.
- Boyer, R. (1986), *La flexibilité du travail en Europe*, La Découverte, Paris.
- Boyer, R. (1989), *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, Area de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT, CEIL/CONICET, CREDAL/CNRS, Humanitas, Buenos Aires.
- Boyer, R. (1993), "Labour institutions and economic growth. A survey and a regulationist approach", *Labour*, vol. 7, N° 1, spring.
- Boyer, R. (1994), "Ressources humaines, nouveaux modèles productifs et emploi", *Revue OCDE STI*, septembre.
- Boyer, R. (1995), "Aux origines de la Théorie de la Régulation", en Boyer, R.; Saillard, Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L' état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Boyer, R. (1998), "Le lien salaire/emploi dans la théorie de la régulation. Autant de relations que de configurations institutionnelles", Documents du CEPREMAP N° 9814, septembre.
- Boyer, R. (2007), *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*, Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad, Buenos Aires.
- Boyer, R.; Durand, J. (1993), *L'après fordisme*, Syros, Paris,
- Boyer, R.; Freyssenet, M. (1995), "Emergence de nouveaux modèles industriels. Hypothèses et démarche d'analyse", *Actes du GERPISA*, 15.
- Boyer, R.; Freyssenet, M. (2001), *Los modelos productivos*, Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE CONICET, IADE, Lumen-Humanitas, Buenos Aires.
- Boyer, R.; Mistral, J. (1978), *Accumulation, inflation et crise*, PUF, Paris.
- Cleaver, H. (1985), *Una lectura política de El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Clio, J. (1996), "Regulación e Historia: Te amo, Yo Tampoco", en Teoría de la regulación. Estado de los conocimientos, Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYTCEIL/CONICET CREDAL/CNRS, Buenos Aires.

- Coriat, B. (1978), *L'atelier et le chronomètre*, C. Bourgeois, París.
- Coriat, B. (1991), *Penser à l'envers*, Bourgeois, París.
- Coriat, B.; Taddei, D. (1993), *Entreprise France*, Le livre de poche, París.
- Coriat, B.; Taddéi, D. (1995), *Made in France: las nuevas dimensiones de la competitividad*, Alianza Editorial /Asociación Trabajo y Sociedad, Buenos Aires.
- Coriat, B.; Weinstein, O. (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Librairie Générale Française, París.
- De Bernis, G. (1987), *El capitalismo contemporáneo. Regulación y crisis*. Nuestro Tiempo, México.
- Delorme, R. (1995), "L'Etat Relationnel Intégré Complexe (ERIC)", en Boyer, R.; Saillard, Y. (dir.), *Théorie de la régulation. L' état des savoirs*. La Découverte, París.
- Dobb, M. (1975), *Teoría del valor y la distribución desde Adam Smith*, Siglo XXI editores, México.
- Du Tertre, C. (1989), *Technologie, flexibilité, emploi: une approche sectorielle du post-taylorisme*, L'Harmattan, París.
- Foucault, M. (2004), *Discurso y verdad sobre la Antigua Grecia*, Paidós Ibérica, Madrid.
- Freyssenet, M. (1984), "Division du travail, taylorisme et automatisation: confusions, différences et enjeux" en de Montmollin M., Pastré O., *Le taylorisme*, La Découverte, París.
- Freyssinet, J. (2007), *El desafío de las políticas del empleo en el siglo XXI: la experiencia reciente de los países de Europa occidental*, Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad.
- Frieden, J. (2007), *Capitalismo global: El trasfondo económico de la historia del siglo XX*, Crítica, Madrid.
- Galbraith, J.K., (1987), *Economics in Perspective. A critical History*, Houghton Mifflin, New York.
- Gautié, J.; Neffa, J. (1998), *Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos*, Lumen/Trabajo y Sociedad/PIETTE, Bs. As.
- Guerrero, D. (2008), *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Razón y Revolución, Buenos Aires.
- Hobsbawm, E., (2005), *Historia del siglo XX*, Crítica, Madrid.
- Juilliard, M. (1993), *Un schéma de reproduction pour l'économie des Etats-Unis: 1948-1980*, Peter Lang, Berna.
- Kaldor, N. (1955), "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies*, XXIII (2).
- Keynes, J.M. (2001), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, México.

- Lebowitz, M. A. (2005), *Más allá de El Capital. La economía política de la clase obrera en Marx*, Akal, Madrid.
- Leroy, C. (1988). “Un modèle de croissance de l'économie américaine (1900-1984)”, Mémoire de DEA, EHESS, Paris, Septembre.
- Leroy, C. (1995), “Les salaires en longue période”, en Boyer, R.; Saillard Y. (dir.): *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Lordon, F. (1995). “Formaliser la dynamique et les crises régulationnistes,” en Boyer, R.; Saillard Y. (dir.): *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Marx, K. (1975), *Teorías sobre la plusvalía*, Cartago, Buenos Aires.
- Marx, K. (2005), *El Capital*, tomo I, vol. 1. Siglo XXI editores, México.
- Mazier, J.; Basle, M.; Vidal, J.F. (1993), “Répartition des revenus, sections productives et reproduction d'ensemble”, en *Quand les crises durent*, Economica.
- Nadel, H. (1996), “La Regulación y Marx”, en *Teoría de la Regulación. Estado de los conocimientos*, Humanitas-Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT-CEIL/CONICET/CREDAL/CNRS, Buenos Aires.
- Neffa, J. (1988), *Procesos de trabajo, nuevas tecnologías informatizadas y condiciones y medio ambiente de trabajo en la Argentina*, Area de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT, CEIL/CONICET, Humanitas, Bs. As.
- Neffa, J. (1990), *El proceso de trabajo y la economía de tiempo Contribución al análisis crítico de K. Marx, F. W. Taylor y H. Ford*, CREDAL/CNRS, Humanitas, Bs. As.
- Neffa, J. (1998), *Modos de regulación, regímenes de acumulación y su crisis en Argentina (1880-1996)*, EUDEBA/Trabajo y Sociedad/PIETTE, Bs. As..
- Neffa, J. (1998), *Los paradigmas taylorista y fordista y su crisis*, Lumen/Trabajo y Sociedad/PIETTE, Buenos Aires.
- Neffa, J. (2000), *Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política*, Trabajo y Sociedad/CEIL-PIETTE, Buenos Aires.
- Neffa, J.; Albano, J.; Pérez, P.; Salas, J.; Toledo, F. (2007), *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo II. Neoclásicos y nuevos keynesianos*, Fondo de Cultura Económica/CEIL-PIETTE/Trabajo y Sociedad
- O'Donnell, R. (1990), *Adam Smith's theory of value and distribution*, Macmillan, Londres.
- Orlean, A. (ed.) (1994), *L'économie des conventions*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Petit, P. (1994), “Employment and Technological Change”, *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Basil Blackwell.
- Petit, P. (1994), “Technology and employment: main issues in a context of high unemployment”, *Revue OCDE STI*, septembre.

- Petit, P. (1995), “De la croissance cumulative à la théorie de la régulation”, en Boyer, R.; Saillard, Y. (dir.): *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Quesnay, 1956 [1763]. *Tableau Economique*, Publicación libre.
- Reynaud, B. (1995), “Diversité et changement des règles salariales” en Boyer, R.; Saillard, Y. (dir.): *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris.
- Ricardo, D. (1993), *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Robinson, J. (1976), *Relevancia de la teoría económica*, Martínez Roca, Barcelona.
- Roncaglia, A. (2006), *Riqueza de las ideas: Una historia del pensamiento económico*, Publicaciones de la Universidad de Zaragoza, Zaragoza.
- Saillard, Y. (1995), “Le salaire indirect”, en Boyer, R.; Saillard, Y. (dir.): *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*. La Découverte, Paris.
- Shaikh, A. (2006), *Valor, acumulación y crisis*, Razón y revolución, Buenos Aires.
- Smith, A. (1776), *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Théret, B. (1992) *Régimes économiques de l'ordre politique: esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat*, PUF, Paris
- Womack J.P., Jones D.T., Roos D. (1992), *Le système qui va changer le monde*, Dunod, Paris.

Empleo, desempleo & políticas de empleo

Esta serie de documentos, de frecuencia trimestral, publica los resultados de proyectos de estudios e investigaciones realizadas por investigadores y becarios del área Empleo, desempleo y políticas de empleo, sometidos a un sistema de referato interno, así como ponencias y conferencias presentadas en eventos académicos organizados por el Área y traducciones de especialistas extranjeros.

Director: Julio César Neffa